

営業効率を高めて確実に受注を獲得するためには、お客様の解決課題を確実に理解し、その有効な解決策を効果的に提案できるかどうかの問題です。お客様の問題点を正しく聞いて把握する方法を知り、その問題点に対する最善の解決策を誰に会ってどういう順序で取引の関係者全てに伝え、説得していくのかを考えることが重要です。その方法は、お客様毎に違います。お客様毎に違う営業アプローチ方法を分析し、確実に受注に近づけるための営業活動を実行する行動計画のたて方を学びます。

営業目標を掲げてそれを達成させるまでの営業プロセスと活動を可視化させて効果的な部下指導に生かすための“パイプライン管理”を理解し、活用のメリットを学びます。

営業アプローチ方法を社内で共通化することによって同僚、マネジャーとの相談、打ち合わせ、営業報告が行いやすくなります。また営業プロセスが早く、確実な営業の進展を促すことにつながります。

「パワー・オブ・セリング」は、日本の優秀な営業担当者の経験を元に、日本人向けにカスタマイズされています。ですから、普段行っている営業経験、方法に照らして納得できる点が多くあり、且つ見逃していた重要なポイントに気付くところが頻繁に出てきます。それらが今後の改善につながります。



またこの「パワー・オブ・セリング」では、営業活動、プロセスの効果的活用を身につけるだけではなく、お客様への訪問活動をより効果的にする実行計画を作ります。どのようなやりとり（質問）を通じてお客様のニーズ、解決課題を引き出すか、コミュニケーションの仕方に関する実際も学ぶことが出来ます。営業担当者は、面談に際しての綿密な計画をしていないのが常です。「会えば何とかなる」と。営業目的での面談計画は営業担当者にとって非常に重要です。この計画の重要性が理解出来れば、営業成果は確実に向上します。この理解は、営業マネジャーにとっても重要です。

< 誰が参加したら良いか？ >

- ・ 営業担当者（経験の浅い人、ベテラン営業） —— 効果的な営業活動を行うため
- ・ 営業マネジャー、リーダー —— 営業担当に対する適切なコーチングのため
- ・ マーケティングや技術サポートなど —— 営業との効果的な情報交換と情報提供
- ・ 営業担当役員 —— 営業パイプラインに基づく営業の進捗確認

< 公開セミナー参加費用 >

9万円（税抜き / 2日間）

< 開催場所 >

日本リージャス日比谷センター

〒100-0001 東京都千代田区内幸町 1-1 帝国ホテルタワー

Power of Selling のプログラム内容予定

<1日目>

顧客が信頼してくれる営業

営業活動が順調に進むには、売り手買い手の信頼性の有無が大きな役割を果たしている

効果的な営業活動

営業活動が始まってから成約に至るまで、いつ、誰に、その様な活動をしなければ受注をもらえないか、という必須プロセスを理解して、そのプロセスを元に、有効な営業管理を学ぶ

パイプライン管理

それぞれの営業目標を確実に成約に向けて動かすには何が必要か？どんな情報が必要になるか？

顧客のニーズとは

顧客のニーズとは、何なのか？

顧客ニーズの引き出し方

ニーズに対する我々の提案に対する顧客の反応

競合分析

競合の強みと我が社の強み

顧客は競合の強みをどう評価しているか

我が社の提案に対する評価は？

<2日目>

情報収集

顧客のニーズを知る質問

潜在ニーズを顕在ニーズとして引き出す方法

問題点を明確にする質問

営業訪問の準備と計画

何を準備する？

面談計画の立て方

積極的傾聴

聞き取りの技術

聞き上手が、欲しい情報の収集に役立つ

顧客の課題解決のヒントが 得られる

面談の終わりに

面談が終わって分かれるときに肝心

面談相手から、何らかの約束をとる

営業アプローチの計画表作成

顧客への訪問、計画表の作成