

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

営業“提案力”養成講座

～活動の再確認と、提案力を強化する～

講座時間

10:00～16:30（1日間）

講師名

日小田コンサルティング 代表取締役 日小田 正人 氏

対象

若手・中堅の営業担当者（営業経験 2～5 年くらいの方）

ねらい

- ・ 初対面のお客様と良好な人間関係を築く心理的な手法を学びます。
- ・ お客様のニーズと購買行動を引き出すヒアリングスキルを習得します。
- ・ お客様が「買いたい！」と思う、提案の話法や思考のポイントを FABE 技法（ゴリヤク提案）を活用して習得します。
- ・ クロージングを学び、お客様の顕在的・潜在的ニーズに合わせた「伝わる提案」の実践に繋がります。

講座カリキュラム

1. 営業の仕事とは！＜講義＆ワーク＞

～成功する営業の方程式（プロセス）とは？

2. 場あたりのでなく、科学的に商談を行う5つのステップ

＜講義＞

～訪問前準備、アプローチ、ヒアリング、提案、クロージング～

- 1) 会社紹介、自己紹介の準備
- 2) アプローチとは信頼関係を築くために行う＜講義＆ワーク＞
～心理学を応用したお客様との距離の縮め方
- 3) お客様が悩みを自然に語ってしまうヒアリング＜講義＆ワーク＞
～ヒアリングの差は、質問力の差
- 4) 提案の話法や思考のポイント
- 5) クロージングの 10 話法

3. 提案力向上の実践

- 1) 「欲しい」を引き出す商品知識の整理法（FABE 技法）
- 2) モデル商材を活用した商品知識整理ワーク

4. まとめ＜講義＞

～新規顧客を既存顧客に、リピート購入を固定化しファンを増やそう！～