

○研修のねらい

営業プロセスマネジメントは、アプローチからクロージングまでの全体ストーリーをどのように描くかということ、ストーリーを構成するひとつひとつの面談をどう組み立てるかということの2つの側面があります。

営業プロセスをマネジメントすることによって、商談を効果的・効率的に進めることができれば、知的生産性が向上するだけでなく、お客さまの問題解決に役立つことができ、お客さまとの信頼関係を醸成することができます。

○対象者：中堅～ベテラン営業担当者（経験3年～15年）

○特徴

弊社オリジナルテキストを使用しますが、カリキュラムおよびテキストを御社用にカスタマイズすることができます。

○適正受講人数（MIN～MAX）：12名（4名～20名）

○日数：標準2日（1日へのカスタマイズ可能）

○研修カリキュラム（標準2日コース）

時間	1日目	2日目
午前	オリエンテーション 営業プロセスマネジメントとは 1. プロセス・デザイン <デザイン設計のステップ> ①情報収集 ②構想づくり ③キープロセスの設定	4. 検証とり・デザイン ①情報の整理 ②再構想 ③キープロセスの再設定
---	2. 効果的な面談 <効果的な面談のステップ> ①面談シナリオを検討 ②面談の切り出し ③ヒアリング ④コンサルテーション ⑤面談の締めくり	5. 状況対応2 <予期せぬ障害や問題> ①障害や問題点の受け止め ②本質の把握と共有化 ③有効なキープロセスの設定
午後	3. 状況対応1 <無関心と抵抗> ※ロールプレイング ①受け止めと意見の尊重 ②無関心・抵抗の解消 ③関心をもってもらうための情報	6. 自己の営業活動への橋渡し ①自己の営業戦略デザイン まとめ