

# 第7回 営業基礎講座 登竜門

## 公開講座レポート

2016年6月23日・24日開催



講座の様子

通信建設・システム開発・アパレルメーカー等、今回も多様な業種の営業担当者の方に受講頂きました。営業の初級者でもお客様や上司から「やるな！」「さすが！」と言われる行動を身に付け、営業担当者としての「土台」をつくるのが登竜門の大きな目的です。

1日目は、講義中心の構成ながら、商談プロセスへの理解を深めて頂くためポイントごとに「アイスブレイクシナリオ作成」「傾聴リレー」「仮説構築演習」などを取り入れて進行了。最後は、講師（お客様役）を相手に電話をかけてアポイントを獲得する演習を繰り返し行い、結果全受講者が「アポイントが取れるパターン」「断られても次につながる対応をするパターン」の両方を実践することができました。

2日目は、用意したケースを元に、架空の会社の営業担当者としてお客様役の講師との商談シミュレーションに臨みました。複数回の演習を通じて、前日に学んだ事前準備からアプローチ・ヒアリングまでの商談プロセスを全受講生が実践し、個別フィードバックも行いました。最後は、ヒアリングした情報を基に提案構築とプレゼンテーションを行ない、優勝チームを決定しました。

### 1日目カリキュラム

0. オリエンテーション
1. 営業マインドセットアップ
  - 1) 企業にとっての営業とお客様にとっての営業
  - 2) できる営業とできない営業の違い
2. 商談プロセスの理解
  - 1) 商談を効果的に進めていくために理解すべき、2つの行動と16の能力
  - 2) 営業初級者に必要な6つの行動と4つの能力
3. 事前準備
  - 1) 事前情報からお客様を想像する
  - 2) 効果的にアポイントをとる
4. アプローチ・ヒアリング
  - 1) アイスブレイク、商談目的を伝える
  - 2) 魅力的に自社紹介をする
  - 3) 顧客ニーズを引き出す質問
  - 4) 問題・ニーズの共有と合意
  - 5) 次回の宿題をもらう
5. 帰社後の報告
  - ※1日目の最終演習
  - 翌日の商談シミュレーションに向けた、講師相手の実践型電話アポイント獲得演習

### 2日目カリキュラム

6. 商談シミュレーション
  - 1) シナリオ作成
  - 2) アポイントとり
  - 3) 訪問シミュレーション
    - ①アイスブレイク
    - ②アプローチ
    - ③ヒアリング
  - 4) 報告書作成
  - 5) 上司への報告演習

※上記シミュレーションを繰り返して実施
7. 提案構築演習
  - 1) 提案の方向性検討
  - 2) 提案構築
  - 3) 発表
8. 表彰
  - 1) 採点結果発表
  - 2) 最優秀チーム発表
  - 3) 講師解説



### 受講者の声・気付き（アンケートより抜粋）

- 事前準備  
アイスブレイクにも準備が必要であることに気付かされた、情報収集の難しさ・大切さを実感した
- アポイント  
細かい部分まで伝えようとすると断られやすいこと、「提案したい」などとセールス臭を出さないこと
- アプローチ・ヒアリング  
お客様視点で話すことの難しさに気付かされた、ニーズを深く掘り下げることの必要性を痛感した
- 上司への報告  
5W3Hを意識すること、結論から先に説明すること、自身がどうしたいのかも明確に伝えること
- 提案構築・プレゼン  
ラベリングして分かりやすく伝えること、ポイントを絞ること、「はじめに」の部分が非常に重要なこと

### お問い合わせ先

## 株式会社エル・ブレイン

☎ 03-6273-2191  
✉ info@elbrains.co.jp  
🌐 www.elbrains.co.jp

セミナー情報やこれまでの研修実績は、弊社ホームページにてご確認頂けます。いつでもお気軽にお問い合わせください。