

狙いと期待効果

コンサルティング営業を進めるうえでの、考え方や面談スキルを体系的に習得する。

セールスからの一方的な面談ではなく、双方向の面談の進め方を体系的に学ぶことにより、

- ◆商品やお客さまに関する知識の整理と、ニーズが発生する状況を探るための理論的な質問の手法を習得する。これにより、お客様のニーズを漏れ落ちなく捉え、表面化していない潜在ニーズをも引き出すことができるようになる。
- ◆セールスが持っている商品知識をお客様に対して、営業職戦略上効果的にうたえることができるようになる。

新規開拓と既存深耕開拓の強化を図り、案件創出力を高める。そのために必要な営業スキルを修得する。

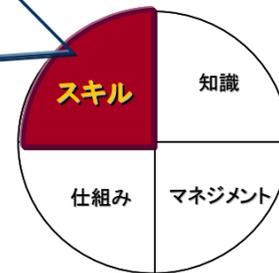
必要と考えられる能力・スキル

- 市場情報や業界動向情報の収集能力
- 営業計画の立案能力
- ターゲット顧客の課題分析力
- 重点顧客の営業シナリオ立案力
- お客さま情報の収集スキル
- お客さまとの課題の共有スキル
- 無関心を突破し、次回ヒアリングへつなげるスキル
- 自社の強みを正確にアピールし説得するスキル
- プレゼンスキル
- 提案書作成能力
- ビジネススキル

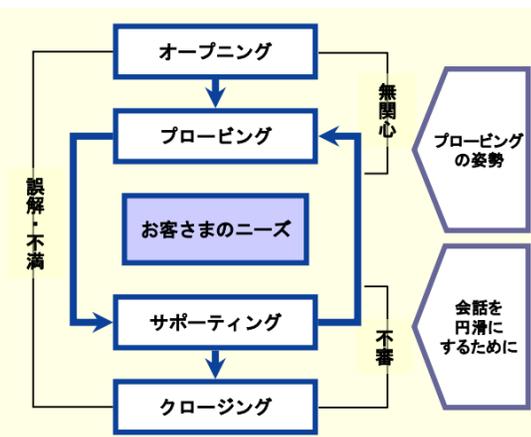
ご提案プログラムのカバー領域

- ◆お客さま情報の収集スキル
- ◆お客さまとの課題の共有スキル
- ◆無関心を突破し、次回ヒアリングへつなげるスキル
- ◆自社の強みを正確にアピールし説得するスキル

面談スキル強化プログラム
PSS (Professional Selling Skills)



スキル体系



- オープニング**
面談の目的・有益性を訴え、本日の訪問目的を確実に達成するスキル
- プロービング**
ニーズをより深く探り、自社の商品・サービスで訴えかける領域を広げるスキル
- サポートイング**
ニーズを満たすために何ができるか、的確な情報を提供するスキル
- クロージング**
適切な次のステップについて合意に達するためのスキル
- 無関心の克服**
攻略すべきお客さまの状況を探り、問題に気づいてもらい、そしてニーズとして認識してもらうスキル
- 心配ごとの解消**
不審・誤解・不満の背景にあるニーズを十分に理解し、解消することにより面談を成功に導くスキル
- ◆**プロービングの姿勢**
お客さまのビジネス全体を捉え、お客さまの課題を共に深く考える姿勢を持ってプロービングを行う。
- ◆**お客さまと円滑に話し合いを進めるためのスキル**

スケジュール

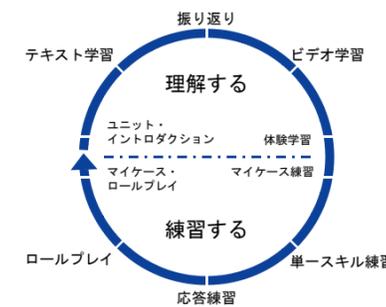
PSSVI コア

	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	18:30
1日目	イントロダクション ■セミナー受講の意味 ■2日間の内容紹介 ■学習技法	オープニング ■面談のスタートで行なうべきことは ■オープニングのスキル	プロービング ■お客さまのニーズとは何か ■ニーズを探る方法 ■プロービングのスキル ■プロービングの姿勢	サポートイング ■ニーズに対し、自社で何ができるのかをどう伝えるか ■特徴と利点 ■サポートイングのスキル	クロージング ■面談の締めくくりの目的と行なうべきことは ■クロージングのスキル	ロールプレイ (1R)		まとめ			
	ビデオ ■事前学習	イントロ ■テキスト学習 ■ビデオ学習 ■マイケース練習	体験学習 (Part I) ■イントロ ■テキスト学習 ■体験学習 (Part II)	ビデオ学習 ■単一スキル練習 ■マイケース練習	イントロ ■テキスト学習 ■単一スキル練習 ■ビデオ学習 ■マイケース練習	イントロ ■テキスト学習 ■単一スキル練習 ■ビデオ学習 ■マイケース練習					
2日目	振り返り ■お客さまの無関心に出会ったら ■無関心の克服スキル	心配ごとの解消 ■心配ごとの見分け方 ■解消の仕方 ○お客さまの不審の解消の仕方 ○ " 誤解の解消の仕方 ○ " 不満の解消の仕方		ロールプレイ (2R)		まとめ					
	ビデオ ■テキスト	イントロダクション ■テキスト学習 ■ビデオ学習 ■体験学習/単一スキル練習 ■マイケース練習	イントロダクション ■テキスト学習 ■ビデオ学習 ■体験学習 ■単一スキル練習								

PSSVI アプリケーション

	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	18:30	
1日目	イントロダクション ■面談の核となるスキルの振り返り ■PSSの現場実践事例の共有	お客さまの成功のお手伝いは ■お客さまのビジネス目標とニーズの関連について、実際のお客さまの例で考える	お客さまのより大きな目標達成のお役に立つ ■プロービング、サポートイングの振り返り ■プロービング スキル練習 ■自社の特徴と利点の整理	お客さまの目標達成を手助けできる新たな可能性を探す ■無関心の克服の振り返り ■ニーズに気づいてもらうためのプロービング演習 (潜在ニーズの発掘)	マイケース ロールプレイ 準備 実施 振り返り		まとめ					
	ビデオ学習 ■ディスカッション	ディスカッション ■テキスト学習 ■チーム演習	ビデオ学習 ■スキル練習 ■チーム演習	ビデオ学習 ■チーム演習 ■スキル練習								

学習方法



テキスト学習

PSSの理論を学ぶ。

ビデオ学習

PSSのスキルを使っている場面をイメージする。

体験学習

お客さまの立場からセールス活動を振り返り、どのようにスキルを使えば効果的かを理解する。

マイケース練習

自分のケースでスキルをどう使うか考え、練習する。

単一スキル練習

学んだスキルで重要なスキルに焦点を当ててスキルを使う練習する。

応答練習

今まで学んだスキルを実際に口に出す練習をする。

ロールプレイ

- ◆受講者の積極参加促進
- ◆考え方やスキルへの深い理解と習得
- ◆実際の現場へのスキルの活用