

BtoB 営業研修

～営業活動の不安を払拭し、結果が出る行動への道～

【担当講師】 依岡 聡（よりおか さとし）

【対象者】 BtoB営業パーソン

【研修のねらい】

1. BtoB営業の基本の学び、営業活動の不安を払拭する。
2. 効率的な営業活動ができるようになる。
3. 自社の商品・サービスを顧客のハートに届く営業トークができるようになる。

◇タイムスケジュール（お昼休憩1時間）

時間	内 容	概 要
0:00	<p>◇ オリエンテーション</p> <p>1. BtoB 営業の基本 (1)営業という仕事 (2)契約までのお客さま心理 【解説・ワーク・ディスカッション】</p> <p>2. お客さまのハートをつかむ (1)2つの心・アイスブレイク (2)人の心のカタチ・タイプ別攻略法 (3)伝え方の基本 【解説・ワーク・ロールプレイング】</p> <p>3. お客さまのニーズをつかむ (1)顕在ニーズと潜在ニーズ (2)潜在ニーズをつかむメリット (3)潜在ニーズの発見法 【解説・ワーク・ディスカッション】</p> <p>4. 営業トークの構築 (1)価格と価値 (2)PR ポイントの具体化 (3)営業トークの構築 【解説・ワーク・ロールプレイング】</p> <p>5. 効率的な営業活動 (1)営業活動の細分化 (2)PDCA (3)クロージング (4)営業として知ってほしい数字 【解説・ワーク・ディスカッション】</p> <p>6. 明日からの行動方針策定 【ワーク・グループ内発表】</p>	<ul style="list-style-type: none">●進め方・ねらいの説明●①会社の代表②販促と営業の違い④メラビアンの法則とビジネスマナー⑤情報の集め方●①契約へ段階②お客さまの立場とは●本音と建前を知り、アイスブレイクを学ぶ●50の質問と五角形で心のカタチを知る●わかりやすい伝え方とは(伝えたいことは〇個ある)●顕在ニーズと潜在ニーズの違い●潜在ニーズは宝の山であることを学ぶ●引き算での考え方を学ぶ●商品価値と付加価値について学ぶ●チラシ作成による具体化を行う●ロールプレイング●営業先を詳細に検討する●PDCAによる営業活動(特に計画)の見直しと構築●クロージングの重要性とテクニックを学ぶ●損益計算書から会社の数字を学ぶ(値引含む)
8:00	◇本日のまとめ・質疑応答	