

BtoB営業研修

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

| 時間 | 内容 | 概要 |
|------|--|---|
| 0:00 | 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 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 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 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 5. 効率的な営業活動 ① 営業活動の細分化 ② P D C A ③ クロージング ④ 営業として知ってほしい数字 | <ul style="list-style-type: none">・ 会社の代表、販促と営業の違い、メラビアンの法則とビジネスマナー、情報の集め方・ 契約へ段階、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0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・ P D C A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 | 6. 明日からの行動方針策定 | |