

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
9:00	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	・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
研修 時間 8H 休憩含	2. お客さまのハートをつかむ ①2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	・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）
	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	・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
	4. 営業トークの構築 ①価格と価値 ②PRポイントの具体化 ③営業トークの構築	・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
	5. 効率的な営業活動 ①営業活動の細分化 ②PDCA ③クロージング ④営業として知ってほしい数字	・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）
17:00	6. 明日からの行動方針策定	