

営業マンの発想法 ...新しい「売り方」を開発するために

< 研修の目的 >

厳しい時代を勝ち抜くために、「分析の基本」を理解するとともに、「新しい売り方」を考え出すための方法を修得する

< 主な研修対象 >

若手社員、中堅社員、管理職

< プログラム >

(休憩は適時)

時間	テーマ	内 容
10:00	1 オリエンテーション ・自己紹介 ・研修の目的の確認 ・研修スケジュールの確認	研修開始にあたり、研修の目的/狙いを理解する。
10:20	2 今の時代の特徴 ～営業マンに求められること …講義	今の時代の特徴を理解し、営業マンに求められることを確認する
10:40	3 分析の基本 (1)なぜ分析が必要なのか？ (2)実績分析の基本 (3)市場分析の基本 …講義 + 実習	新しい売り方を考える前提として、現状把握のための「分析」の基本を確認する。
11:30	4 「新しい売り方」の考え方 (1)営業を釣りにたとえると... (2)新しい売り方のパターン (3)新しい売り方の事例 …講義 < 休憩: 12:30 ~ 13:30 >	「新しい売り方」についての基本的な考え方を「事例」を通して確認する。
13:30	5 「新しい売り方」づくり (1)現在の売り方の確認 ・どういう売り方をしているのか？ ・良いところと限界は？ (2)「新しい売り方」候補の洗い出し (3)「新しい売り方」候補の評価と選択 ...グループ実習	午前中の「新しい売り方」についての講義を踏まえ、実際に「新しい売り方」をつくってみる。
16:00	6 発表と講評	
17:30	7 研修のまとめ	