

◆オンライン営業にも必須のスキル 成約に結び付ける営業プロセスの理解とスキルの修得 『戦略的営業活動』コース SSM (Strategic Sales Masters)

● 対象者（おすすめ） 次のような課題を持つ営業担当者及び営業管理者

- ◆オンライン面談になると、説明や説得型営業ばかりで間が持たず、お客さまが興味を示さない。
- ◆売る側の都合での提案営業に慣れてしまい、受注しても見積勝負で価格を下げてしまっている。
- ◆提案はできるが、お客様の真の問題解決につながらず、成約率（ヒット率）が上がらない。
- ◆経験と勘に頼った訪問中心の営業になっており、後輩や部下への論理的な指導ができない。
- ◆初回面談や訪問はできるが、ニーズ把握や情報収集が上手くできず、次回面談につながらない。

● コースのねらい

- ◆ウィズコロナの時代でも営業活動の基本は面談です。挨拶や会社紹介・商品説明まではできても、いざ取引を求めたり具体的な商談になると成果につながらないのはなぜか。「戦略的営業活動コース」はお客様が取引に至るまでに抱く不安や期待・感情を理解することで信頼関係を得て、成約に結び付けるまでの4つのプロセスを理解、そこに必要（オンライン面談必須）なスキルを修得します。

● コースの特徴

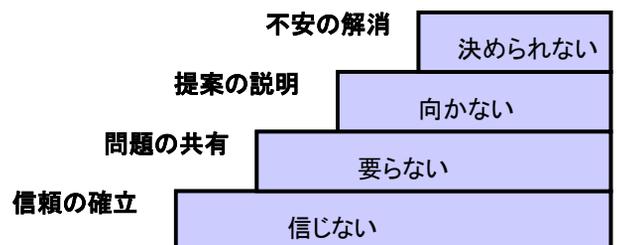
- ◆映像を活用したディスカッションや講義、グループでの経験の共有、ケーススタディを活用したロールプレイングで、参加型のラーニング・スタイルで進めます。

● 受講後に期待される効果

- ◆お客様の立場から考える、「提案（ソリューション）型営業」ができるようになる。
- ◆お客様との信頼関係をベースに、お客様が抱えている問題を的確に把握できるようになり、問題解決につながる提案ができるようになる。結果、成約率の向上につながる。
- ◆これまでの営業やオンライン面談における「成功した理由」と「失敗した理由」が理解でき、パフォーマンスの高い営業活動やオンライン面談ができるようになる。

● 参加者の声

- ・成約率の向上には、「信頼の確立」「問題の共有」が欠かせないことがよくわかった。
- ・4つのプロセスをとことんやり抜くことが顧客満足や長期的取引につながるがよく理解できた。
- ・ロールプレイングが有効で、すぐにお客様の前で実践したくなった。



● 研修スケジュール

	1日目	2日目
9:30	<ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション コースの目的・進め方 ・営業担当者に求められる能力 ・戦略的営業活動プロセス 「取引しない理由に基づくアプローチ」 	<ul style="list-style-type: none"> ・「問題の共有」(お客様に問題に気付かせる) ニーズとは 問題とは 質問のスキル 傾聴のスキル お客様との問題の共有
12:00	<ul style="list-style-type: none"> ・「信頼の確立」(信頼関係の)構築 	<p style="color: red;">ケーススタディによるロールプレイ</p>
	昼 食	
13:00	<ul style="list-style-type: none"> 初めて面談するお客様が抱く感情とは何か 信頼の確立のためのスキル 共感を伝える 関心を引く 信頼の要素 <li style="color: red;">ケーススタディによるロールプレイ 	<ul style="list-style-type: none"> ・「提案の説明」(的を射た提案) 問題の復習 SASを伝える ケーススタディによるロールプレイ ・「不安の解消」(意思決定を援助する)
17:30		<ul style="list-style-type: none"> 抵抗を質問に変える 不安解消のステップ

● 開催要項

◆日 時 : 2021年2月16日(火)・17日(水) 9:30~17:30

◆場 所 : 『天神ビル11階 8号会議室』
福岡市中央区天神2丁目12-1

◆参加費用 : 88,000円 テキスト代、消費税を含みます。

※コロナ感染拡大防止のため、受講時のマスクの着用、来場・入場時の手指消毒、検温へのご協力をお願いいたします。

● お申込方法

◆公開講座「戦略的営業活動」コース参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはホームページからお申込ください。申込書受領後、お申込確認のご連絡をさせていただきます。

◆お申込締切 : 2021年1月29日(金)

● お支払いについて

◆セミナー終了後、請求書をお送りいたしますので、弊社銀行口座へお振込み下さい。

● お問合わせ

株式会社ピーシーアンド・エル

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-19-14 ビーエスビル博多5階

TEL : 092-292-2027 (担当 : 郷原)

E-Mail : ygouhara@pc-l.co.jp



Performance Consulting & Learning

株式会社ピーシーアンド・エル 行

FAX : 092-292-2355

E-Mail : yguhara@pc-l.co.jp

※ホームページからのお申込みできます。

<https://pcl-jp.com/>

公開講座「戦略的営業活動」コース 参加申込書

お申込み締切日 : 2021年1月29日 (金)

貴社名		
参加者	【部署名】	【お名前】
	【住所】	
	【連絡先】 TEL :	FAX :
	【E-Mail】	
	【部署名】	【お名前】
	【住所】	
	【連絡先】 TEL :	FAX :
	【E-Mail】	
	【部署名】	【お名前】
【住所】		
【連絡先】 TEL :	FAX :	
【E-Mail】		

* 本申込書にご記入いただいたお客様の個人情報は、下記目的にのみ使用させていただきます。

・本セミナーのご連絡 ・弊社主催セミナーのご案内

* お問い合わせ : 株式会社ピーシーアンド・エル

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-19-14 ビーエスビル博多5階

TEL : 092-292-2027 (担当 : 郷原)



Performance Consulting & Learning