

# ソリューション提案型営業力強化研修

## <ヒアリング&バトナ融合バージョン>

---

Draft Proposal

Coss.institute.lrc

# 研修意図

- ・営業担当者の役割は、単に商品やサービスの売買や受け渡しで完結するものではなく、売る前や売った後にも担当者個人の人間的側面が大きな影響を及ぼします。
- ・「営業とはまず自分を売り込むことなり」と言われるよう、「この人の言うことなら信用できる。この人に任せれば安心だ」といった、その人物から受ける印象が、相手の意思決定に深く関わってきます。従ってまず、「相手の信頼感を得るような態度や行為を通じて、相手の信頼を獲得することが第一です。
- ・本プログラムは、顧客に待ち望まれる営業に欠かせない基本的取り組み姿勢と正しい提案型営業のすすめ方の習得を目的としています。

## 〔ねらい〕

- 1・ソリューション提案型営業の意義の理解
- 2・ニーズヒアリングスキルの強化
- 3・情報分析手法の習得
- 4・口頭表現力の強化

## 〔こんな人にお勧め〕

- 1・何としても顧客の意思決定を獲得したい
- 2・顧客ニーズ、他社情報の収集方法を知りたい
- 3・競合他社と差別化した商談方法を知りたい
- 4・キーマン獲得方法が判らない
- 5・アガリ防止方法を知りたい