

営業力強化研修～ランチェスターの法則に学ぶ営業力強化とは

◆目的

- ①現状を認識して今後の営業戦略や戦術を考える
- ②相手に合わせたコミュニケーションスキルを習得する
- ③人には個性があり、自分にあった営業スタイルの確立を図る

◆効果

- ①自社の状況を把握した上で、他社に打ち勝つための戦術を考えることができる
- ②営業時の相手の反応や観察力を身に付けることができる
- ③自分にあった営業スタイルが発見できる。

◆研修時間: 1日間コース (9:00～17:00)

営業力強化研修 カリキュラム

■オリエンテーション

- ・講師自己紹介／受講生自己紹介／アイスブレイキング
- ・導入レクチャー: ランチェスターに学ぶ営業力強化の鍵とは

1. 営業力強化 ステップ1～現状を振り返る知力

- 1) 自社の戦略とは～強者の戦略と弱者の戦略とは
- 2) 戦略の差別化～局地戦、接近戦、一騎打ち、一点集中を極める
- 3) 差別化に必要な能力とは～自身の営業力(戦力)を再認識する

2. 営業力強化 ステップ2～相手を見極める判断力

- 1) 人のタイプとは～人の特性を理解する
- 2) タイプ別の行動特性とは～タイプ別の特性を理解する
- 3) タイプ別のアプローチ～相手に合わせたアプローチ法を理解する

3. 営業力強化 ステップ3～引き出しを増やす観察力

- 1) 目から入る情報からの判断力～相手のしぐさや表情から判断する
- 2) 耳から入る情報からの判断力～相手の言い方から判断する
- 3) 総合的な判断力とは～「目」「耳」から展開を考える

4. 営業力強化 ステップ4～差別化を図る会話術

- 1) 話題を盛り上げる会話～相手との共通点等を見出す
- 2) 話し方テクニックを身に付ける～スピードと音程を考える
- 3) 自身の年齢とキャラクター～自分にあった営業スタイルとは

◆まとめ: 他社との差別化は「自分の営業力アップ」が不可欠である