

# 営業担当者・営業職予定者のための 営業総合力向上プログラム 「Power-up Sales」



## 対象となるお客様

- ・今よりもっと効果の出る営業とは何かを模索している方。
- ・社長、経営者が営業を兼任していて、営業経験が乏しい方。
- ・起業準備中の方、起業したての自営業の方。
- ・営業職に就く予定の方、改めて営業力を向上させたい方。
- ・中小企業振興事業団体、中小企業支援団体、協同組合、業界団体の研修を企画している方。

# 1) 営業に必要な基本 5

## 1: 見込み客(引き合い)情報収集

- ・営業の情報源(受発信のバランス)

## 2: 身につけるべき知識とアウトソース利用

- ・商品・サービス・技術の専門知識・他社比較(優位性)
- ・PR資料準備
- ・見積～納品～代金回収(契約)知識

## 3: コミュニケーションスキルの向上

- ・TPOに応じたコミュニケーション(電話、メール、訪問...)
- ・要望・問題点のヒアリング(対顧客)と調整(対社内・業者)
- ・報告・提案プレゼンテーション

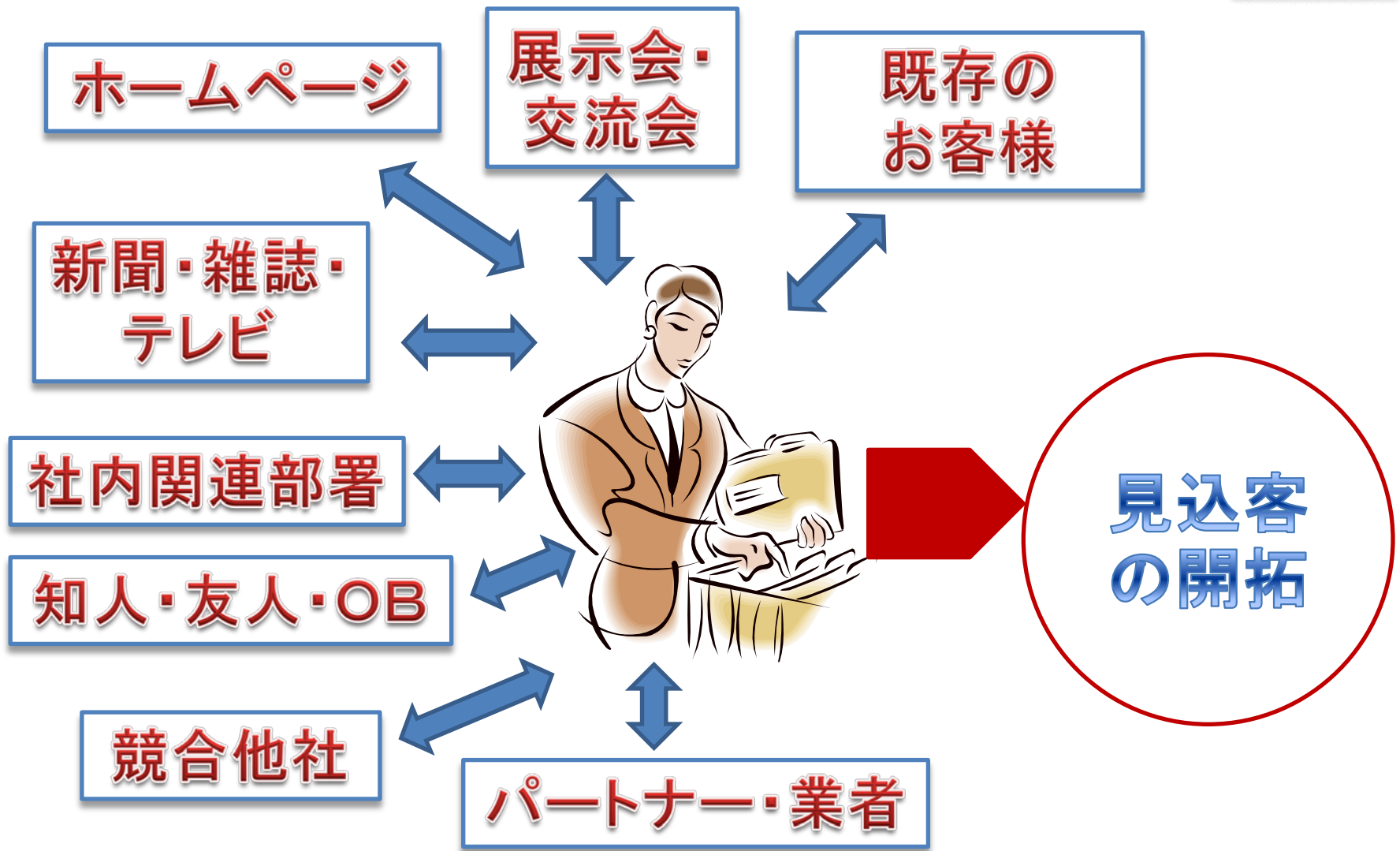
## 4: 情報管理と危機管理

- ・情報管理ツールの準備
- ・お客様、競合、パートナー対策

## 5: 自己管理

- ・時間・健康・メンタル・モラル・身だしなみ

# 1)-1 営業の情報源



# 1)-2 営業基本セミナー導入編

## プログラム概要と費用

1. 受講時間・回数： 1回 2.5H × 2回 合計 5時間
2. 受講費用(通常)： 1回 3,150円 2回参加は 5,250円(税込)
3. 催行受講者人数： 4名～30名
4. 会場： LUZ大森4F 入新井集会場 (<http://www.luz-omori.com/>)  
大田区大森北1-10-14 03-5763-8811 (JR大森駅から徒歩3分)
5. 担当講師：坂齋 一良氏 (人材紹介会社「ジェイケイマーケティング㈱」所属)  
IT企業、SONY、教育研修業、生命保険業の企業文化が異なる4業種6企業においてシステムコンサルティング、営業&マーケティング、営業企画&支援、広告宣伝、社内情報化、顧客問い合わせ対応、教育研修&人材育成等の多種多彩な業務に従事する中で、常に「お客さま目線」「人の成長」を念頭において仕事をしてきた。  
また、価値観が異なる多様な人びとと幅広いネットワークを持っている。
6. 実施予定： 2011年11月2日(火) 18:30～21:00  
9日(火) 18:30～21:00
7. 参加事前アンケート実施： 抱えている問題、課題  
事前参加依頼企業：製造業、サービス業の中から事例2社を講師に提案予定。

### 3) 営業トレーニング実践コース

**大きなテーマ：企業が継続的に発展するために(ゴーイング・コンサーン)**

開催時間：原則として二回シリーズ(一回 2.5時間を想定)

考えて、気づいて、互いの知恵を出し合う研修方式

1. 「ビジネスチャンス」を拡げるとは？(マーケットや顧客のとらえ方)
2. 「お客さま目線」で考えるとは？(お客さまの満足感・納得感を高める)
3. お客さまと良好な関係を維持するコミュニケーションスキルとは？
4. お客さまの問題を的確に発見し、適切な解決案を提示するには
5. お客さまに楽しく鮮やかに遺すプレゼンテーションスキルとは？
6. 自社のコア・コンピテンスを考える？
7. 「戦略」とは何か？、「戦略思考」に基づいてビジネスを考える
8. ビジネス活動を効果的に進めるためのビジネススキルを修得する



**自社の‘ありたい姿＝ミッション、ビジョン、バリュー’を創る**

## 4)-1 営業ツール基本7

1. 名刺
2. ホームページ
3. 会社案内パンフ
4. PCプレゼンテーション (PowerPoint)
5. 製品チラシ・カタログ  
(ロゴマークデザイン・写真・動画撮影編集も含む)
6. 顧客情報管理データベース (名刺情報、営業、サポート記録)
7. 見積・納品・請求管理・日報データベース



**デザイン共有でイメージの統一とコスト削減**  
**データベースで社内の情報一元化と情報共有**

## 4)-2 営業ツール10

1. ニュース・情報配信(メール)、アドレス帳・配信履歴管理
2. 情報発信ウェブ媒体(サイト内news, blog, Facebook, Twitter.....)
3. DM(郵送、FAX)
4. 展示会 出展
5. セミナー・研究会・交流会 開催
6. プレスリリース・マスコミ取材(記者発表会)
7. メディア広告(ウェブ、新聞、雑誌、TV)
8. 情報誌・会報誌発行(電子ブック版)
9. ポスター、電子看板、乗り物広告、新聞折込
10. PR効果・顧客ニーズ調査(アンケート)・集計・分析



**ターゲットに応じた相乗効果のある組合せ提案**