

# 営業課題解決型・営業実践力向上セミナー

1日×3ヶ月で、体系的に進めます。  
 半日×6ヶ月コースも可能です。  
 1会合の終わりに宿題を与え、次会合で相互検討します。

	第1会合	第2会合	第3会合
9:00	◇オリエンテーション	(第一会合の宿題発表と相互検討)	(第2会合の宿題発表と相互検討)
10:00	<b>1. 環境変化と営業活動の課題</b> 強い営業部門に共通するもの 期待される営業パーソンの行動 (解説)	<b>4. 戦略的営業活動の展開</b> 戦略発想と戦略的営業の展開 戦略的営業の内容と展開ステップ 営業実績向上要因は何か (解説)	<b>6. 計画的な営業活動と先行営業</b> 現状志向と未来志向 販売プロセスと先行計画 (解説)
11:00	<b>2. 正確な現状認識と問題把握</b> 営業活動の危ない兆候 主体的な問題認識と5つの着眼点 (解説)	<b>「営業実績向上要因の抽出」</b>	<b>7. 営業スキル・営業折衝力のパワーアップ</b> 顧客との共感を高める営業スキル 説得しづらい顧客との折衝法 (解説・演習)
12:00			
13:00	<b>「営業活動の現状認識と問題把握」</b> (グループ研究・相互検討)	(グループ研究・相互検討)	<b>「顧客のスタイル把握と効果的な折衝法」</b> (グループ研究・相互検討)
14:00		<b>5. 目標達成の仕組みと仕掛け</b> 販売プロセスの見える化と情報共有化 顧客ニーズの発見と競合対策 (解説)	<b>「重点顧客との交渉シナリオ策定」</b> (グループ研究・相互検討)
15:00	<b>3. 営業活動を強化するための課題は何か</b> 営業課題抽出と戦略課題形成の視点 課題推進の阻害・リスク要因は何か (グループ研究・相互検討)	<b>「重点顧客攻略作戦」</b> (グループ研究・相互検討)	
16:00			<b>8. 営業力強化に向けて</b> アクションプランの作成 (個人研究・発表)
17:00	(第2会合への宿題案内)	(第3会合への宿題案内)	◇まとめ (第一会合から第三会合まで)
18:00	<b>「自職場の問題把握と戦略課題形成」</b>	<b>「担当する重点顧客の攻略作戦の立案」</b>	

研修目的・ニーズにより研修内容・時間の変更は可能です。

株式会社ミック経営総研 販売サイエンス研究所 白井万沙之