

第1講 既存顧客の維持法 継続的に売上をあげる方法

日時：2011年10月15日(土) 9:30~16:30 会場：大阪府商工会館研修室

1 今日の営業の状況

1. 既存顧客の管理はどうしていますか？
2. 既存顧客営業の重要性
3. 成長期の営業手法と低成長期の営業手法
4. 営業の現場で何が起きているのか？
5. 営業を取り巻く環境の変化
6. 今、売れている営業の特徴
7. 知っておきたい営業の基本プロセス

※ グループ演習を通じて学習します

2 お客様の本当の気持ちを知る方法

1. 顧客第一主義とは何か？
2. お客様から本音を聞きだせる関係になるには（アプローチ）
3. お客様から本音を聞きだす方法（ヒアリング）

※ グループ演習を通じて学習します

3 自社商品を魅力的に伝える方法

1. まず自社の営業の状態を診断しよう
2. 自社製品の差別化ポイントを知る
3. 自社製品のストーリーを語る
4. お客様の“こころ”をとらえる提案方法（プレゼンテーション）

※ グループ演習を通じて学習します

4 既存顧客攻略作戦の立て方と戦い方

1. 効果的な目標設定の原理
2. 既存顧客攻略の目標設定
3. 営業活動を工程分解し、それぞれのやり方を設計しよう
4. 顧客への優位性を確保する仕組み

5 まとめ・質疑応答

第2講 新規開拓のやり方 継続的な成長を目指して

日時：2011年11月5日(土) 9:30~16:30 会場：大阪府商工会館研修室

1 新規開拓の基本

1. 営業を確率として捉える
2. 景気に左右されない営業マンになるために
3. 狩猟型営業から農耕型営業への転換
4. 営業活動を数値として捉える

2 効果的な顧客選択の方法

1. お客様を絞り込むポイント
2. ライバル企業、業界の分析
3. 集客が必要な場合の仕組みづくり
4. ターゲット別テーマの設定

3 新規開拓スキルの磨き方

1. 初回商談に望む準備と心構え
2. 訪問計画の立案
3. 商談の想定
4. 成約率の高い紹介の仕方とは
5. 【演習】アプローチ・トーク術
6. 【演習】ヒアリングシート作成
7. 【演習】プレゼンテーションのシナリオ
8. 【演習】クロージングの方法

※ グループ演習を通じて学習します

4 一度の取引で終わらせないためのアフターフォロー

1. 仕組みとしてのアフターフォロー
2. アフターフォローすべきこと
3. お客様にファンになってもらうには
4. 新規顧客管理の仕方

※ グループ演習を通じて学習します

5 まとめ・質疑応答