

# 効果的な営業シナリオを描く研修 のご案内

PROJECT PRODUCE

効果的な営業シナリオを描くためのセオリーを学び、  
自身の営業活動に応用できるようになるための研修です

株式会社プロジェクトプロデュース



## このようなご要望にお応えします

PROJECT PRODUCE

- 商談に関わる**利害関係者を巻き込みながら商談を進めていく力**を強化したい
- お客様の反応を想定し、**商談の目的、ゴールを明確に持って営業**できる力を強化したい
- お客様の購買心理に立脚し、双方が合意できる着地点までの**商談の進め方をシミュレーションできる力**を強化したい
- 上司と部下で、**商談の報連相の観点**を合わせたい



# 効果的な営業シナリオを描く研修の概要

PROJECT PRODUCE

## I. レクチャー（クラス受講・2.5H）

ガイダンス後に、自分の案件で「商談関係者整理シート」「営業シナリオ策定シート」を書けるよに、以下の内容のレクチャーを行う。

\* 受講者の上司にも実施前にガイダンスを行い、サポートをお願いします。

### 1. 営業シナリオの概要を掴む

- ・ 営業シナリオとは
- ・ 優れた営業パーソンの特徴とは
- ・ 営業シナリオの描き方

### 2. 商談関係者のひも解き方を学ぶ

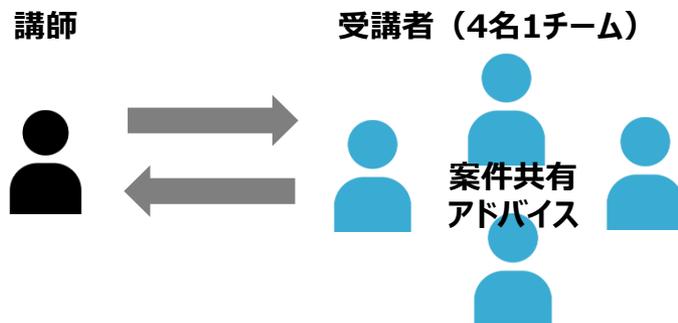
- ・ 商談関係者の組織ニーズ・個人ニーズを想定する
- ・ 反対者、抵抗者の反応を想定する

### 3. 営業シナリオの描き方を学ぶ

- ・ ゴールを設定する
- ・ ゴールまでのプロセスを考える
- ・ キーアクションを洗い出す

## II. チームコーチング（1チーム4名・2.5H）

自分の案件で書いた「商談関係者整理シート」「営業シナリオ策定シート」の共有を通じて、内容の精度を高め、実践につなげる



※ 1コマ 2.5時間枠を用意して、チームごとにコーチングを受けられる形式

自分の案件を1つ選定し、チームコーチング・セッションに向けて「商談関係者整理シート」「営業シナリオ策定シート」を作成し提出する

「商談関係者整理シート」「営業シナリオ策定シート」をブラッシュアップして実践する（上司にも進捗報告、アドバイスをもらう）

講義・アドバイス（オンライン対応可）

課題

商談関係者整理シート

営業シナリオ策定シート

実践シート

## 亀田 啓一郎 (かめだ けいいちろう)

株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役

- 兵庫県西宮市 生まれ
- 平成元年 リクルート 入社
- 通信事業部門 新規顧客開拓営業
- 住宅情報事業 ネットサービスの開発、運営
- 人材教育、組織開発部門 リクルートマネジメントソリューションズ
- 独立起業

著書：

- 売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」 綜合法令出版
- トップセールス1000人に聞いてわかった  
「毎月目標達成できるPDCA営業」 秀和システム
- 自力で目標を達成できる「ヨミ表」マネジメント クロスメディアパブリッシング



こちらから  
お問い合わせください

<https://www.pro-pro.co.jp/contact/>