

商談コミュニケーションスキル研修 のご案内

PROJECT PRODUCE

営業の初期段階で必要となる営業スキルを強化する
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

- **新規案件の開拓力**を強化したい
- **意図的な雑談**を通して、関係構築する力を強化したい
- **仮説提案型**の営業力を強化したい
- 顧客の**潜在的なニーズをヒアリング**するスキルを強化したい
- 基本的な**営業スキルを体系的**に習得させたい
- 営業**現場に配属になった新入社員、異動者**に対して、実践的な営業研修を実施したい



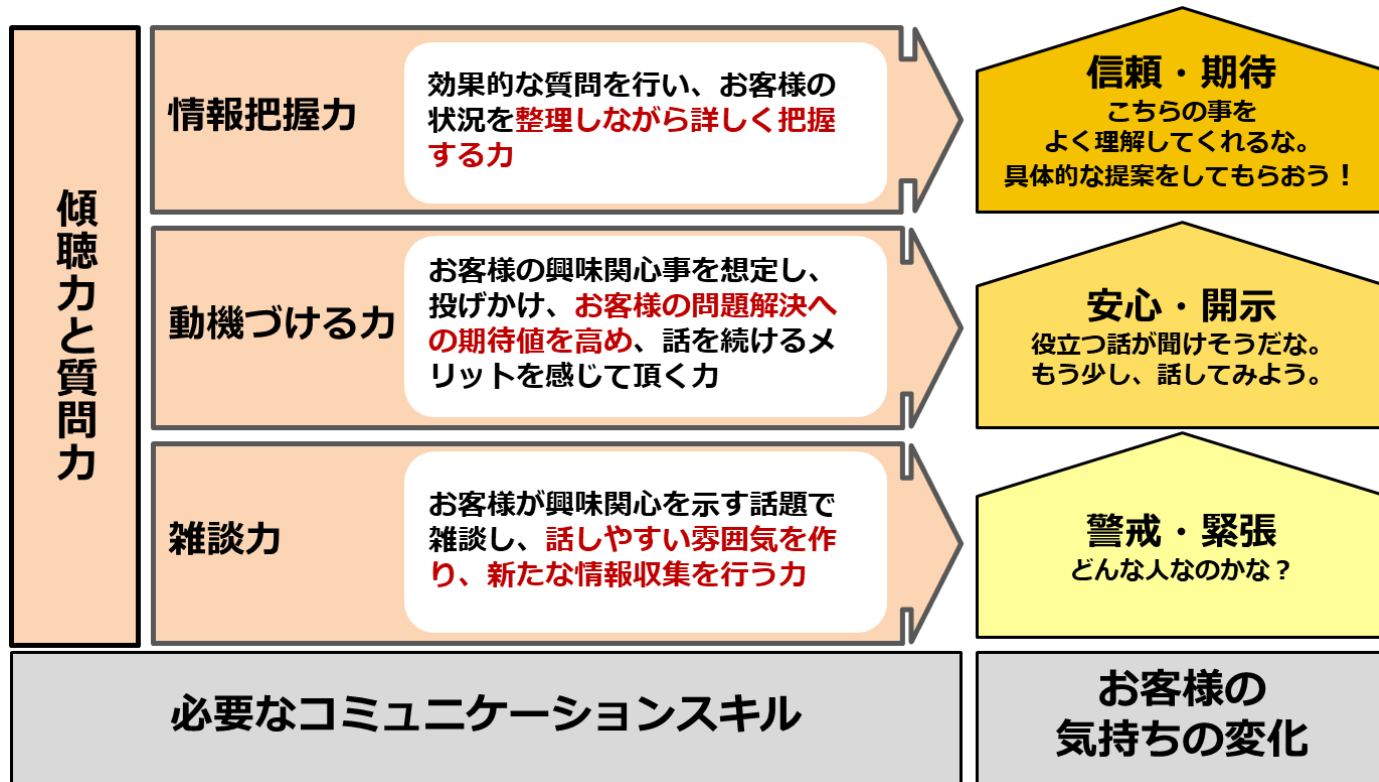
商談コミュニケーションスキル研修の概要

PROJECT PRODUCE

【この研修の目的】

営業の初期段階で必要となる、**雑談力、傾聴力、質問力、動機づける力、情報把握力**の5つのコミュニケーションスキルを体系的に学び、お客様のニーズを引き出し、商談化するために求められる実践的な営業手法を習得する研修です。

【習得する商談コミュニケーションスキルの全体像】





商談コミュニケーションスキル研修の概要

PROJECT PRODUCE

【研修内容】

- ・以下は、本研修の標準的なプログラムとなります。
- ・上限参加人数：20名/回 * 1日間で実施もしくは、半日間×2回での実施の選択が可能です。
- ・オンラインでの実施の場合は、対応人数や所用時間が異なります。ご相談ください。

事前 課題	自分が担当するお客様の組織ニーズ・個人ニーズの仮説を立てる
	受講者が担当するお客様を1社選び、商談相手のニーズ、お困りごとをフォーマットに記入して事前提出します
I	雑談力を強化する お客様が興味関心を示す話題で雑談し、話しやすい雰囲気を作り、新たな情報収集を行う力を習得します 講師との代表ロールプレイを行い、スキル習得します
II	傾聴と質問力を強化する 傾聴のスキルと効果的な質問方法のレクチャーを行い、講師との代表ロールプレイを行い、スキル習得します
III	動機づける力を強化する お客様の興味関心事を想定し投げかけ、お客様の問題解決への期待値を高め、話を続けるメリットを感じて頂く力を習得します
IV	総合ロールプレイを通して、情報把握力を強化する 効果的な質問を行い、お客様の状況を整理しながら詳しく把握する力を、ケースを使った総合ロールプレイを通して習得します

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/>