

『プロネットビジネスカレッジ2010』第5・6回目の講座は「結果を出す営業社員になる①②」です。論点をきっちり定め、相手のベネフィットを説明する話法は、実際にワークをしてみると大変難しく、頭で理解することとやってみることとの違いを確認できる講座でした。

講座概要

講座名 : 結果を出す営業社員になる
 開催日時 : 3月 3日(水) 13:30~16:30
 3月17日(水) 13:30~16:30
 開催場所 : プロネットビル 研修室
 講師紹介 : 仙波 英幸



経営コンサルタント
仙波 英幸

化学メーカー入社後、トップセールスから最年少支店長へと抜擢される。管理職を歴任し91年経営コンサルタント会社へ転進。5年連続トップコンサルタントとして活躍し、97年独立。現在まで約100社を超える経営指導に携わっている。

【専門分野】
 ・営業指導
 ・経営指導

講座内容

一、営業における最重要項目

営業で話をする際に最も大切なことは「論点を明確にする」ことである。

二、論点とは

意思決定に最も強い影響を与える判断項目である

三、お客様にはベネフィットを説明せよ

ベネフィットと特徴は別のものである。この2つを混同し、特徴ばかりを説明するケースが非常に多い。

四、筋道のたった流れを心がけよ

ベネフィットと特徴は縦につながりがなければならぬ。

受講生の声



講義中の仙波講師

日頃実践していることについて、理論的にチェックできました。営業が商品開発の視点に立つということについて、その重要性が確認できた。また、お客様に対して商品の特徴を説明するのではなく、お客様の利益を伝えることを主眼とすべきであると認識できました。

(サービス業 男性)

論点を考えるという点、営業にとっては大事なことですが、けっこうずれているケースが多いのではないかと思います。ベネフィットは何かをわかりやすく伝えるようにしてきます。

(サービス業 男性)

セールススタンダードの確立については改めて大切だと感じました。型がないとある一定のところでは越えられない壁にぶつかると感じます。

(サービス業 男性)

最後におっしゃっていた「顧客と接しないとお金は生まれない」という言葉は正にその通りで、行動量が結果につながると感じます。行動量については確保してきたいと思っています。

(サービス業 男性)

いかに短時間で相手にポイントを伝えていくのかということが非常に大事だと思いました。行動量をこなすためにも重要なことだと思っています。

(サービス業 男性)

自分の伝えたいことを一度書いてまとめることによって、短時間で要点を伝えることができると感じました。先生が言われたように、現在、お客様と接する時間が少なくなってきています。いかに短時間で有効に営業できるかと考える研修だったと思います。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当: 佐藤・東
 〒812-0007 福岡市博多区東比恵2-7-14
 TEL: 092-474-7798 / FAX: 092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 4月以降の営業職の方にお勧めの講座です。

10月5日 『表現力を高めるプレゼンテーション術』