

**「営業FST研修カリキュラム」**

日程 時間	1st	2nd	3rd	4th	5th
8:00					
9:00	○開講 ○オリエンテーション	4.「アクションプランの提案」  演習④「OFB提案」	■ 事前戦略会議 ・自己改革目標 ・本日の成果・行動目標	■ 事前戦略会議 ・本日の成果・行動目標	■ 事前戦略会議 ・本日の成果・行動目標
10:00	□「営業活動の実態と提案営業のあり方」	5.「約束の取りつけ(締結)」	○初期訪問 ○ニーズ調査訪問	○ニーズ調査訪問 ○提案訪問	○提案訪問 ○締結訪問
11:00	□「営業の責務と営業課題」  ～民間トップセールス活動に学ぶ～	6.「事後レビュー」	同行育 ↑ フィールド	同行育 ↑ フィールド	同行育成 ↑ フィールド ↑ トレーニング
12:00	<b>昼食</b>	<b>昼食</b>			
1:00	□ お客さまとは？ 演習①「状況と目的」	● ロールプレイングⅡ 「提案合意～約束の取りつけ」 (提案説明～締結スキル)	<b>昼食</b>	<b>昼食</b>	<b>昼食</b>
2:00	□ お客さまとのコミュニケーションスキル 演習②「コミュニケーションサイクル」	□「障害への対処」 演習⑤「障害の判別」 演習⑥「障害への対処」	成 ↑ トレーニング	成 ↑ トレーニング	■ 総合成果の検討 ・事後レビュー・フィードバック ・お客さま満足 ・自己改革の成果 ○ 自社でのアクションプラン
3:00	□ 営業のサイクル 1. 事前プラン → 演習③	□ 開く実践直前の重要レクチャー			□ まとめ
4:00	2. 話し合いの雰囲気づくり	1. インターホン突破法	■ 本日の成果報告 ・事後レビュー ・講師のコメント	■ 本日の成果報告 ・事後レビュー ・締結の注意事項	○ 閉講
5:00	3. 状況・目的の把握	○ 研究 「インターホン突破法」  「障害処理話法」の作成準備	○ 研究 「ニーズ把握への留意事項」	○ 研究 「見込客に対する提案締結の準備」	
6:00	● ロールプレイングⅠ 「雰囲気づくり～目的の把握」  (初期訪問～ニーズ調査スキル)				
ねらい	★営業実態の中での使命認識 ★提案型営業スキルの向上 (雰囲気づくり～ニーズ把握)	★提案型推進スキルの向上 (提案～締結スキル) ★推進時に実際に生ずる事項の対処のしかた	★初期訪問～ニーズ調査訪問の体験学習	★ニーズ調査訪問～提案訪問の体験学習	★提案訪問～締結訪問の体験学習 ★今後への意識づけ