

# 新人営業研修セミナー資料

神戸ビューロー-KOBE

Marketing Consultants 神戸ビューロー-こうべ

Kobe-bureau.com

for Sales Power Development

**新入や営業未経験者を、営業マンに変える！**

**即戦力を養成します。**

新人や営業の未経験者を営業マンに変える研修です。

商談の基本スキルを営業向けに特化した形で身に付けて頂くことをゴールとします。

**目標1:営業マンとしての正しいビジョンと使命感を持つ**

**目標2:必要不可欠なコアスキルを漏れなく身に付ける**

**目標3:わからないことを先輩に正しく質問できる質問力**



**現場に即投入できる戦力化**

**ビジョン  
使命感**

**即戦力の3要素**

**営業の  
基礎能力**

**正しい  
質問力**

## 正しいビジョンと使命感

正しいスキルを身に付けるため、正しい質問力を身に付けるため、そしてなにより正しい意識で仕事をするために、事業のあるべき姿に関するビジョンと、その中で自らが果たすべき使命に関して理解する必要があります。

## 正しい質問力

1年目の営業として必要な能力をすべて研修で身に付けることは不可能です。

日々の業務の中で、学ぶべきことはたくさんあります。

それを成長につなげるには、正しい問題意識と、正しい質問の仕方が必須です。

1. 先輩方の仕事を邪魔しない質問時間の作り方
2. 正しいビジョンと方向性に基づく的確な質問の仕方

の2つのスキルを学習することで、日々の業務の中で成長が可能となります。

## 営業の基礎スキル

営業のスキルは大きく4つに分けられます。

1. 商品に関する知識
2. 商談の手順に関する知識とスキル
3. 目的意識と年・月・週日の活動のあり方
4. 言われたことを正しく実行する能力

### 時間割イメージ

	1日目	2日目以降 (オプション)
午前	営業マンとしての理念と現状	フィールドトレーニング
昼休み	昼食	昼食
午後①	商談の基礎スキル	フィールドトレーニング
午後②	営業活動の実施手順	F S Tの振り返り
	仕事の仕方、質問のスキル	

上は一例で、貴社様の状況、指導する人数、レベルに合わせて、内容、時間は調整いたします。詳細はご相談ください。