

FST (実践現場研修) 資料

神戸ビューロー-KOBE

**座学だけでは身に付かない。ロールプレイじゃ物足りない。
 実際の商談で体験し、修正を受けることで、はじめてできる
 何倍もの密度の実践的、効果的な学習！**

座学で学んだことは、実際の商談の中で用いてこそ初めて意義のあるものとなります。

学んだことを体得するには経験が必要です。講師が同行し、模範的な商談を実演して見せ、解説を行い、その後に参加者が実際に商談を行い、それに対して正しくできたところ、改めるべきところの指導を行うことで、密度の高い体験学習を図ります。

座学→ロールプレイ→実践現場研修

(理論)

(実演)

(実践)

というステップを積み重ねることで、「正しいやり方が生きた知識として身に付く」という研修の目標が理想的な形で達成されます。

	特徴	長所・短所
座学	講義形式で、理論と実践のしかたの学習を行う	長所：理論を体系的に学べる 失敗のリスクがない 短所：理論を実際に移す時にどのような問題が生じるかについて、わからない。
ロールプレイ	受講者同士、講師と受講者で実際に近い演習を行う	長所：実戦に近い形で学べる 短所：あくまで模擬演習なので、実際に発生する問題などに則したものにならない事も少なくない。
実践現場研修	講師同伴で、現場で実際に実践し学習する。	長所：実体験を通じて、密度の高い学習を行うことができる 学んだことが「生きた知識」となる 短所：講師同伴の為、大人数での研修は非常に時間がかかる。

※FST（実践現場研修）と座学について。

FSTは「学んだことを実践で確認し、生きた知識に変える」研修ですので、座学や、ロールプレイなしに、FSTだけということは、原則的にありません。

他の研修のオプションとしてお申込みいただくか、セールススキルに関する座学などとセットで実施するかという形になります。

詳細は、お気軽にご相談ください。

Step 1. 座学で知識を身に付ける

Step 2. ロールプレイで知識を形に変える

Step 3. FSTで知識を体験に変え、体で覚え実行に移す

座学とロールプレイで学んだ「話法」が生きた使えるノウハウに変わります。

時間割イメージ

	1日目	2日目以降
午前	座学	フィールドトレーニング
昼休み	昼食	昼食
午後①	座学	フィールドトレーニング
午後②	ロールプレイ	FSTの振り返り

上は一例で、貴会様の状況、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。

(補足) 実際のFSTの実施形態について

当社のFSTは通常、以下のように行われます。

※人数、日数、内容によって変わります。一例としてご参考ください。

- 同行のやり方について。
 - 推進に同行する場合、当社講師1名に対し、受講者1～2名が同行します。
 - 講師が模範例を実演して見せたのち、受講者が実際に面談を実施し、それに対して、できていたところ、直すべきところをご指導いたします。
ノウハウを意識しながら実体験を積み、その場で修正を行うことで、通常の学習よりも効果的な学習体験が可能になります。
 - 同行しての研修は、原則として受講者の担当エリア、担当顧客を相手に
行い、実際の推進活動に可能な限り即するようにします。
また、自分の担当エリア、担当顧客に対して現場研修を行うことで、
演習中の成功も、成績として処理されモチベーションが上がるようになっております。
- 同行の日程に関して
 - 通常、連続した日程で研修を行いますが、
初訪→アプローチ→ニーズ喚起→提案→締結
といった一連の商談プロセスのFSTを一定のお客様相手に行う場合など、
連続した日程で研修を行っていくケースもあります。

そのような場合は、「見込み客の開拓」「提案と締結」にスケジュールを分割し、対応することも可能です。もちろん、どちらか片方だけのFSTも可能です。お気軽にご相談ください。