

営業力強化研修(初回面談必勝とライフプラン営業コース)

人材開発支援助成金・事業外訓練[OFF-JT]

〔 講 師 〕 丸山 景右
〔 研修の実施場所 〕 協議により決定します
〔 研 修 時 間 〕 5時間×5回

丸山私塾
株式会社 **リック** 回
1級建築士事務所

研修日程・研修テーマと主な内容[Live研修:全5回]

No	研修テーマ	主な内容
1	初回面談必勝法 ①何を見せて何を語るか ②初回与信力の高め方	<ul style="list-style-type: none">●初回接客の成功の営業心得●初回接客で本音をつかむ方法●初回面談の見極めのポイント●初回接客における武器活用法●初回接客でアポを取る方法●「初回クロージング」手法の修得
2	営業脳の鍛え方の伝授 ①考える習慣を体得しよう ②「WH戦略シート」の活用法	<ul style="list-style-type: none">●「WH戦略シート」のつくり方●「WH戦略シート」の事例研究●「WH戦略シート」の実践活用法●「WH戦略シート」の習慣化の効用●「WH戦略シート」と営業の見える化
3	ライフプラン営業の修得 ①お金と老後の不安解消法 ②得する家づくりのノウハウ修得	<ul style="list-style-type: none">●ライフイベントコストを熟知する●信頼を獲得するLP提案の極意●LPCF表を作るための手順●赤字家計を黒字にする方法●予算オーバーした場合の対応法
4	ロールプレイング訓練[I] ①商談技術を練磨する ②ライフプラン営業で信頼を	<ul style="list-style-type: none">●No.1～No.3で学んだ内容を総括しロールプレイングで実践訓練する●ロープレテーマは「ライフプラン営業でお客様の不安を解消し、信頼を獲得する営業法」とし実践訓練する
5	ロールプレイング訓練[II] ①商談技術を練磨する ②クロージング力を磨く	<ul style="list-style-type: none">●No.1～No.3で学んだ内容を総括しロールプレイングで実践訓練する●ロープレテーマは「優柔不断なお客さまの迷いを払拭し、クロージングする納得営業法」とする