

営業力強化研修（紹介営業の達人養成コース）

人材開発支援助成金・事業外訓練

丸山私塾

研修テーマと主な内容【Live研修:全12回】

研修時間 / 1回あたり2時間30分

研修の実施場所/協議により決定します

株式会社 **リック** 
1級建築士事務所

	研修テーマ	主な内容
1	紹介営業の実態を分析し 紹介営業システムを策定	<ul style="list-style-type: none"> ● 紹介営業の受注アップを図るには？ 紹介営業の実態を知り現状を分析する ● どうすれば紹介営業が定着し成果が出るのか、紹介営業の実践手法を錬磨する
2	紹介営業の達人の実践 ノウハウを修得する①	<ul style="list-style-type: none"> ● なぜ今紹介営業なのか？ 紹介営業の達人が認識するメリットを認識する ● 義理人情だけでは通用しない、人はなぜ営業マンに紹介をする心理になるのか
3	紹介営業の達人の実践 ノウハウを修得する②	<ul style="list-style-type: none"> ● 紹介営業を実践する意義とその目的と紹介営業を定着させるポイント ● 成功事例に学ぶ紹介営業活動をシステム化する方法（行動基準と必達目標）
4	紹介営業の達人の技 【その1】現場を大切に	<ul style="list-style-type: none"> ● 現場を大切にする「利は現場にあり」作戦。現場美化と近隣への配慮を徹底する ● 現場は情報の宝庫。現場は展示場、地域密着で良いクチコミを拡充する方法
5	紹介営業の達人の技 【その2】人を大切に	<ul style="list-style-type: none"> ● 人の心の法則を知り家づくりに携わる人との互惠関係を強化する ● 会社一丸、下職さんとの協力関係を強化して顧客満足システムを構築
6	紹介情報を1ヶ月に 3件獲得する方法①	<ul style="list-style-type: none"> ● 「100本アンテナ作戦」は身近な人脈をリストアップすることからスタート ● 異業種営業マン、キーマン、趣味の友、生活関連の仲間をネットワークする
7	紹介情報を1ヶ月に 3件獲得する方法②	<ul style="list-style-type: none"> ● 紹介営業活動を具体的に立案し紹介情報を入手する仕組みを組み立てる ● 契約締結時が紹介獲得のチャンス。「スケジューリング術」を身に付けよう
8	新人でもできる紹介営業の 具体的な実践方法①	<ul style="list-style-type: none"> ● 「商談時に与信を」を肝に銘じ顧客の不安や不満を解消する営業法に徹する ● 「顧客の不安77項目」を安心に変えるシートを使って信頼関係を築こう
9	新人でもできる紹介営業の 具体的な実践方法②	<ul style="list-style-type: none"> ● 親派づくりは誰でもできる。大切なことは「キャリア」よりも「心構え」 ● 新人の紹介営業は人に助けてもらうこと。「感動提案」がクチコミの伝播力なり
10	クレームを最大のチャンスに 変え親派にする方法①	<ul style="list-style-type: none"> ● クレームはチャンス。かしこいクレーム解決法を学べばクレームは何も怖くない ● 「信頼のトライアングル」で縁結びをし紹介営業の「三角形の定理」を実践しよう
11	クレームを最大のチャンスに 変え親派にする方法②	<ul style="list-style-type: none"> ● すぐやろ、クレームは天の声なり。「金銀銅」作戦と「119」作戦でいこう ● 社員一丸でクレームの上手な対応システムを作りアフターセールスを徹底する
12	紹介営業の成果を測定し 更なる布石で紹介強化を	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業マンの意識、具体的な紹介営業活動及び成果（紹介情報入手数・紹介契約数）を集計し改善点を探り、更なる強化を目指して新規目標と営業活動の策定をする