

■営業力強化研修概要

テーマ	概要	内容
【第1回】 ソリューション営業とは	① モチベーションを理解する～なぜ、顧客は話を聞いてくれないのか～ ② ソリューション営業とは ③ 顧客から「敵」だと思われないための交流分析	私たちはそれぞれ固有の「心のパターン」を持っています。時にはそれが個性として発揮され、また時にはクセとしてコミュニケーションを阻害してしまいます。心理テストと明解なコミュニケーション理論を通じて「自分を知る」内容です。自らの「心のパターン」に気づき、自分の感情や行動を「コントロール」できるようになるための研修です。
【第2回】 顧客との信頼関係を築く聴き方の技術 (パッシブリスニング)	① 真の「成幸者」とは ② 相手が心を閉ざす「おさまりの12のパターン」 ③ 相手の心を開く「聴き方の極意」～コールドリーディングを活用したドアオープナー～	「聴く能力」は生涯獲得賃金に大きな影響を与えることがわかってきました。つまり成功者（成幸者）は「優秀な聴き手」であるということです。 本講座は「聴けない理由」「聴くために必要な知識と技術」が明解に学べる内容です。「聴けない理由」に気づき、「聴くことの大切さ」を真に理解することにより、今までは無意識のうちに相手の心を遠ざけ、反発を招いていた自らの対応をコントロールできるようになり、顧客との信頼関係を築き、関係を劇的に改善させていくための研修です。
【第3回】 顧客の課題を解決に導くプロフェッショナルな聴き方	① 営業系心理テクニック ② 「効く、利く、訊く」相手の課題を解決に導くアクティブリスニング ③ バックトラッキングトレーニング	ソリューション営業の本質とは、「いかに顧客の表面的な課題の裏側にある『真の課題』を引き出すことができるのか」に尽きると言っても過言ではありません。 信頼関係を築くパッシブリスニングから更に一步踏み込んで、顧客の課題を引き出し、解決に導くためのプロフェッショナルな聴き方を習得します。
【第4回】 アサーション 協力者を増やす伝え方	① 「心の温度」を伝える、「素直になる」ということ ② 信頼され、愛され、協力者を増やすための「伝え方」 ③ 相手が気持ちよく行動を変えてくれる「伝え方」 ④ 実践ワーク「ジャングルからの生還」	「伝える」というコミュニケーションは相手をうまく動かすことではなく、自発的に協力したくなるように働きかけることです。成功者（成幸者）の共通点は唯一、「並外れて協力者が多い」ものです。 自分の中の「真に素直な感情」とは何か。 あなたの伝えている内容は、本当に「自己開示」「自己主張」なのか。 相手が気持ちよく行動を変えてくれる「伝え方」とは何か。 協力者を創り、相手も自分も幸せになっていく「伝え方」を習得していく内容です。
【第5回】 理想の営業になるために	① 理想の営業とは ② GROW モデルを活用したセルフコーチング	4回の研修を通じ学んだ内容を振り返るとともに、チーム全員が目指す理想の営業についてのビジョンを共有化します。 そのうえでGROWモデルを活用し、今後進んでいく道標を自ら設定します。

テーマ	概要	内容
【第6回】 知識の共有	① 得意分野のプレゼン ② 知識の共有	一人ひとりの得意分野について、プレゼンをしていただきます。 プレゼンに対する質疑応答等を通じてお互いの知識を共有することにより、より幅広い提案営業ができる基盤を創ります。
【第7回】 仮説設計	① 顧客分析 ② 仮説設計 ③ 実践ロープレ	コミュニケーションタイプ分析等に基づき、顧客担当者の分析を行います。 また、顧客企業の潜在的なニーズについて仮説設計をしていきます。 そのうえで、今まで学んだ研修内容に基づき、企業に対するアプローチについて検討していきます。
【第8回】 人生を170度変えるABC理論	① 論理療法「ABC理論」 ② マイナスの固定観念に気づく ③ 事実に対する「解釈」を疑う ④ 選択理論を応用する ⑤ メンタル・タフネスのためのトレーニング	私たちの心を悩まし、ストレスを与えるものは「出来事」ではありません。出来事が苦痛を与えるのではなく、その出来事に対する「認知（とらえ方、考え方）」が心の世界をつくり出します。 認知療法「ABC理論」に基づき、自身の固定観念や受け取り方、思考のクセについて学び、成幸者の営業に求められる、自由で創造性あふれる「発想力」、悩みやストレスを乗り越える「強靱な心」を築き上げていく研修です。
【第9回】 成幸者の営業になるために	① 全体振り返り ② コミットメント ③ 営業の誇りとは	全体の振り返りを行うとともに、GROWモデルに基づき設計した自分自身の行動プランを見直し、どのような一歩を踏み出すのか、一人ひとり宣言していただきます。 そのうえで、「営業の価値」「営業の誇り」についてあらためて見つめなおしていただきます。