



# 営業力強化研修



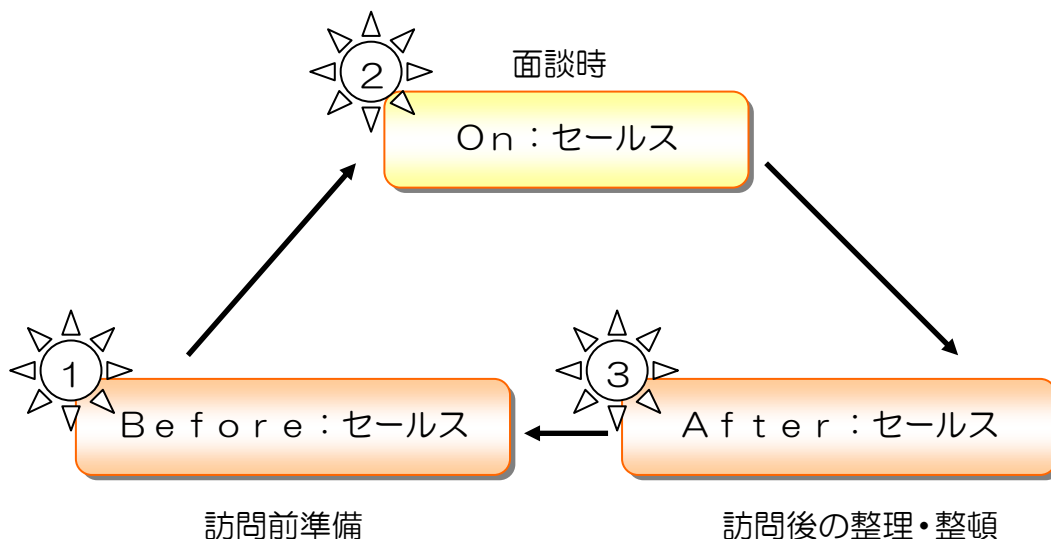
## 営業の「心」「技」「体」

営業成果を出すために必要なことは営業の基礎である「人間関係構築力（コミュニケーション力）」を強化するとともに、基本となる3つのポイント「心・技・体」を習慣化する必要があります。習慣化された行動を実践・応用していくことで、求めている成果に辿り着きやすくなるのです。

	心 積極的な心の持ち方 向上心や探究心	技 営業を行うために身につけて おくべき技術	体 営業活動の実践行動
基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「営業」「自社（商品）」「会社」「自分」に惚れ込む</li> <li>・「使命感」「夢」「目標」を持つ</li> <li>・お客様を好きになる（美点凝視法）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「自分」「会社」「自社（商品）」について説明ができる</li> <li>・お客様の情報、ニーズを知ることができる</li> <li>・会話のキャッチボールができる（聞き上手・伝え上手）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業成果の公式を実践する 営業実績＝ 営業の質×営業の量</li> <li>・営業サイクル（BOA）を効果的にまわす</li> <li>・営業の基本プロセスを体得する</li> </ul>
基礎	人間関係構築力（コミュニケーション力）		

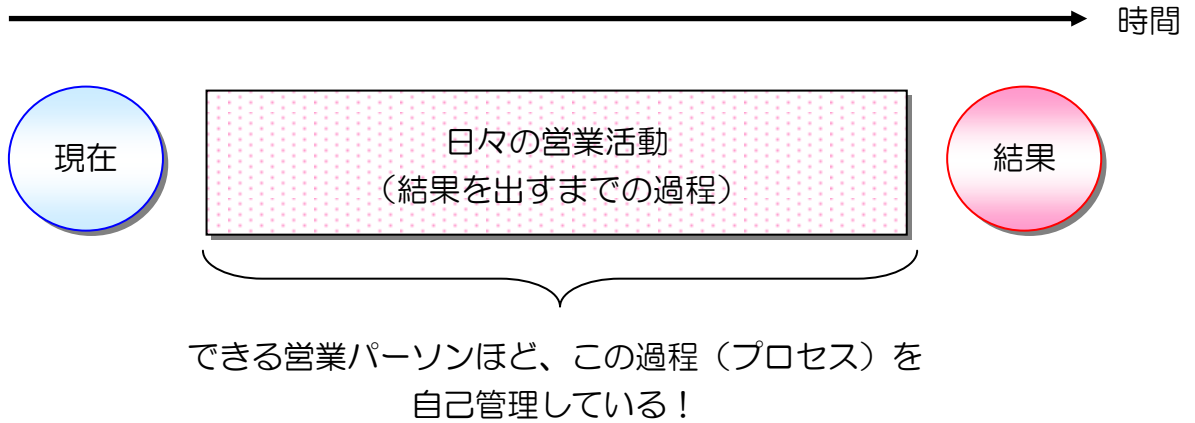
### 《営業サイクル（BOA サイクル）》

営業活動において、できる営業・営業集団は、営業サイクル（BOA サイクル）をしっかり回しています。訪問前の準備と訪問後の整理・整頓をしっかりすることで、面談が充実・効果的で高い成果が出ます。



# 《参考資料》

## 《営業活動のプロセス管理》



NO	項目	内容	
1	目標売上	目標とする売上額（年間、月間等）	結果
2	売上実績	獲得した売上額（年間、月間等）	
3	売上達成率	目標売上÷売上実績＝売上達成率	
4	テレアポ件数	訪問の約束を獲得しようと電話し、繋がった件数	結果を出すまでの過程（プロセス）
5	テレアポ獲得件数	訪問の約束を獲得した件数	
6	テレアポ獲得率	テレアポ獲得件数÷テレアポ件数＝テレアポ獲得率	
7	訪問件数	お客様の所へ訪問した件数	
8	商談時間	お客様と対面で話をした時間	
9	業務時間	労働時間（例：8時間／1日）	
10	商談時間比率	商談時間÷業務時間＝商談時間比率	
11	提案機会獲得件数	お客様から提案の機会を獲得した件数	
12	提案機会獲得率	提案機会獲得件数÷訪問件数＝提案機会獲得率	
13	提案件数	お客様へ提案をした件数	
14	受注件数	お客様から受注をいただいた件数	
15	受注率	受注件数÷提案件数＝受注率	
16	見込み件数	受注の可能性が見込める案件の数	

# ● 交渉術を学ぶ

「ネゴシエーション（交渉）」とは何か、考えましょう。

ネゴシエーションとは、

(講師限り)一時の感情に左右されずに、誠実かつ合理的な態度で  
お互いの満足を深め合うこと

## 《ネゴシエーションの基本ポイント》

相手を敵ではなく味方と思い、アプローチする

相手が求めているものは何かを見極める

理性的な態度で論理的に考える

現実的かつ具体的な目標を設定する

絶対に伝えるという強い意志（信念）を持つ

MEMO