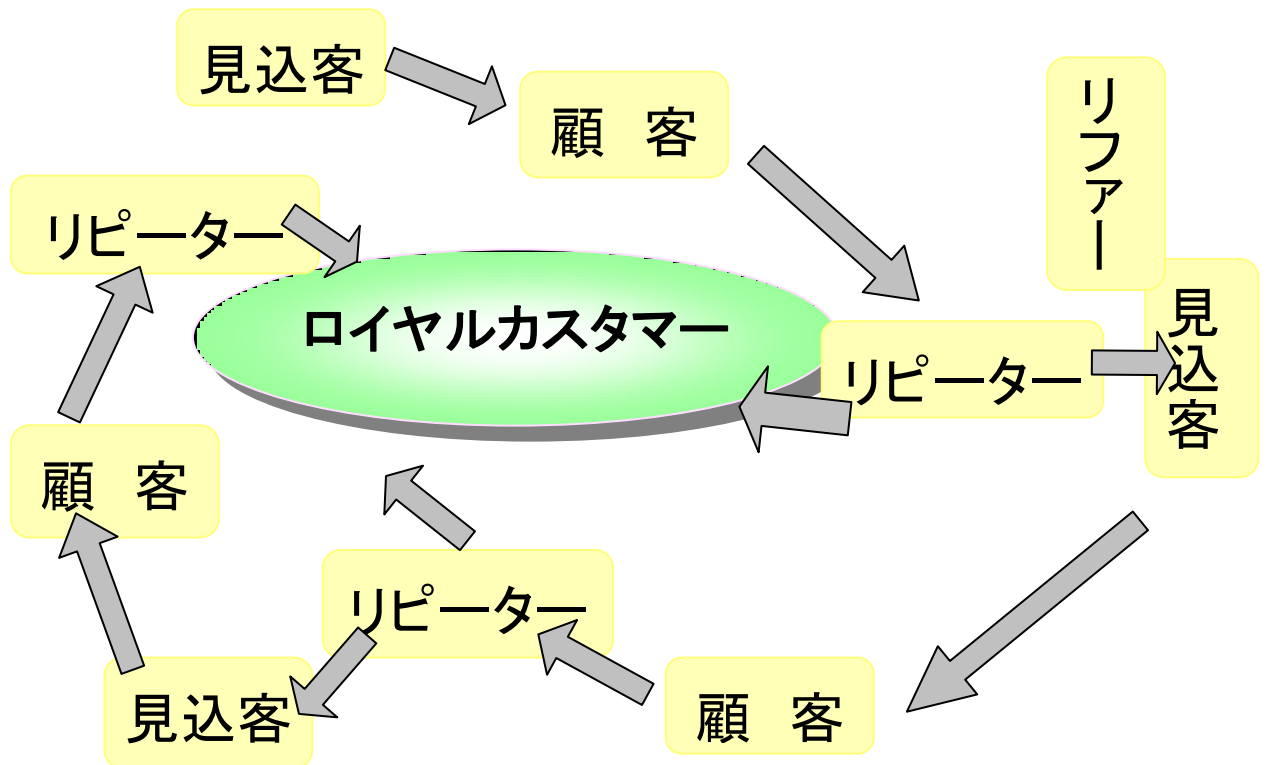
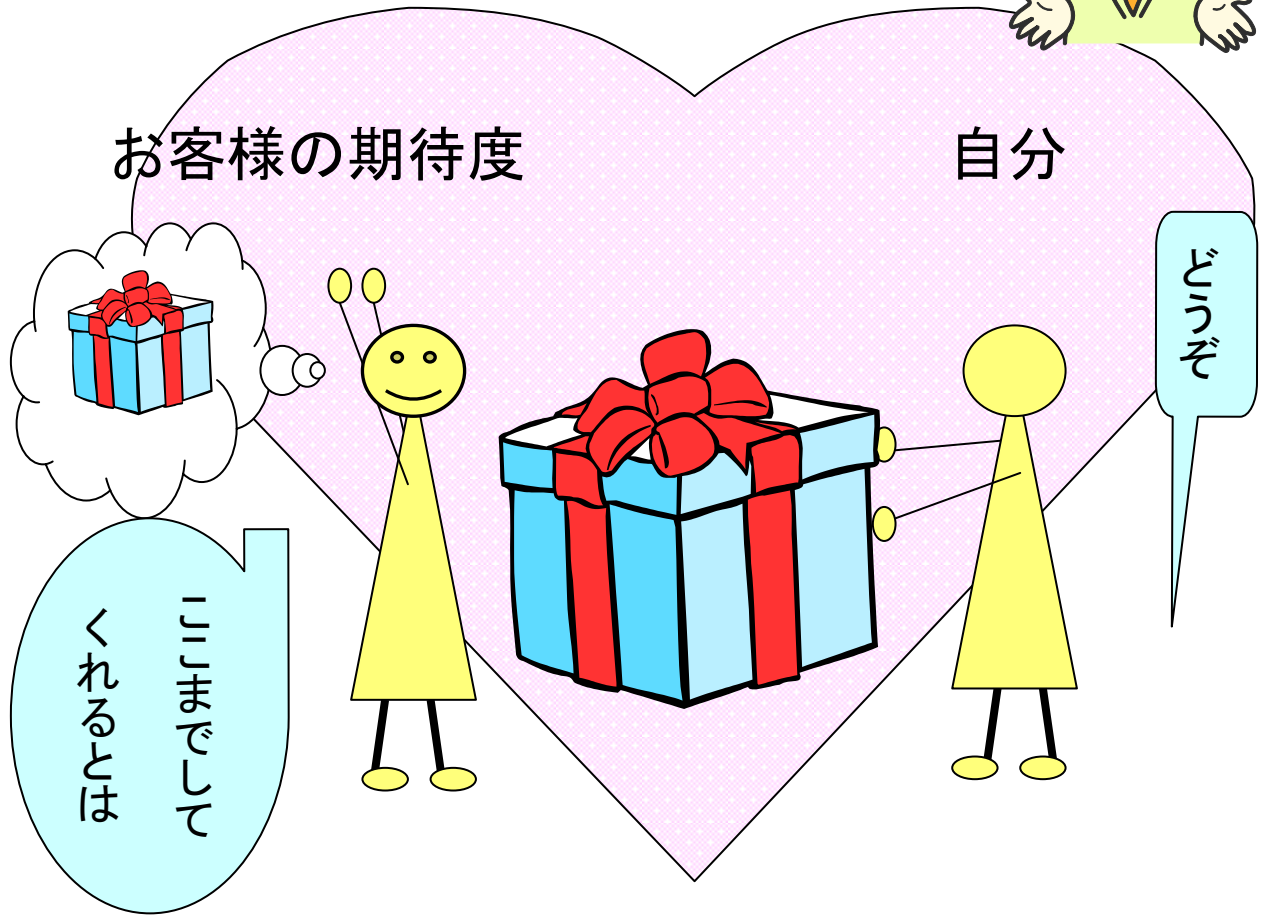


# これからの営業を考える



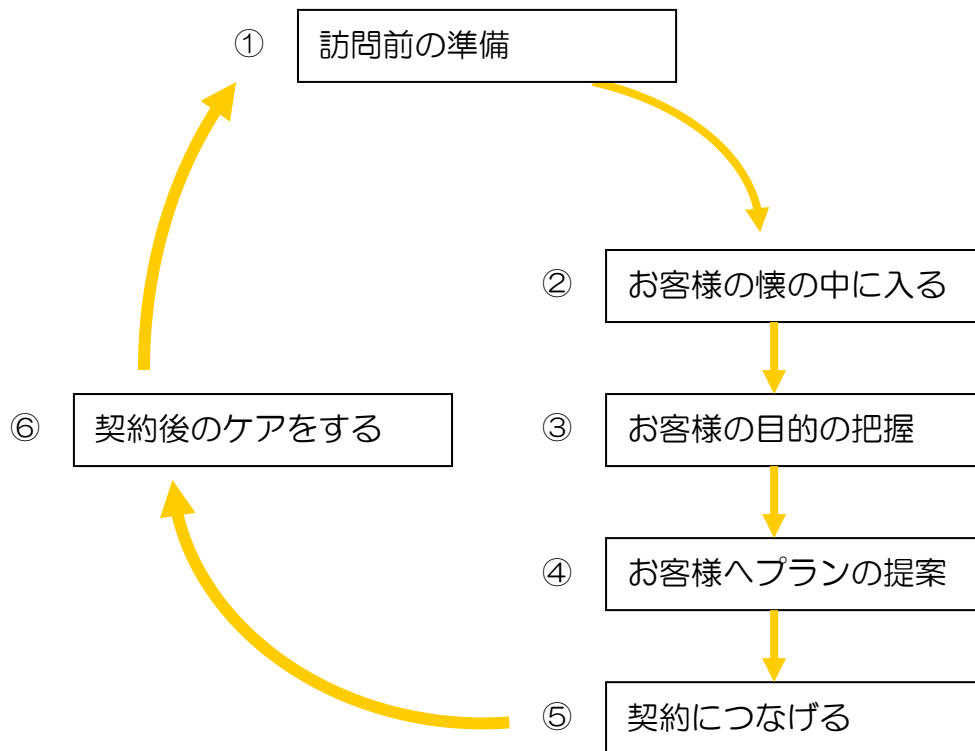
# ● セールスマインド



# ● サービスサイクルと営業サイクル

※ 本資料は、あくまで参考資料であり、実際の業務に適用されるものではありません。

## 営業サイクル



メモ

# ● 営業サイクル

目的	訪問前/訪問中の概要・構成
① 訪問前の準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市場分析</li> <li>・ ターゲットのプロフィール分析</li> <li>・ 訪問シミュレーション</li> <li>・ 電話アポ</li> </ul>
② お客様の懐の中に入る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ あいさつ（ほめる）</li> <li>・ きっかけ作り</li> <li>・ 訪問目的の説明</li> <li>・ 会社案内</li> <li>・ キーパーソン探し</li> </ul>
③ お客様の目的の把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 話題について質問する</li> <li>・ 現状についての情報を集める</li> <li>・ 主要目的を聞き出す</li> <li>・ お客様の目的について合意を得る</li> </ul>
④ お客様へプランの提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 提案するプランを決める</li> <li>・ プランについて説明する</li> <li>・ プランによりお客様の目的が達成できているという合意を得る</li> </ul>
⑤ 契約につなげる	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客様に契約をいただく</li> <li>・ お客様が行動をとることについて合意を得る</li> </ul>
⑥ 契約後のケアをする	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約後のサンキューコールをする</li> <li>・ 契約後のフォローをする</li> <li>・ 定期的フォローをする</li> </ul>

# ● お客様が求める営業像

※ 本資料は、お客様のニーズを調査し、営業活動に活用するための参考資料です。お客様の状況や業種によって、必要な項目は異なります。

カテゴリー	アイテム
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">A</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;">                     ビジネス倫理                      ビジネスマナー                 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ うそをつかない・だまさない</li> <li>☛ 身だしなみがきちんとしている</li> <li>☛ 言葉遣いが丁寧</li> <li>☛ メモをしっかりと取る</li> <li>☛ 企業・個人情報への漏洩をしない</li> <li>☛ 明るくてポジティブ/パワーを感じる</li> <li>☛ .....</li> </ul>
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">B</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;">                     約束の厳守                 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ 訪問時間に遅刻しない</li> <li>☛ 納期を守る</li> <li>☛ 価格通りに処理する</li> <li>☛ 知らないうちに追加・上乗せをしない</li> <li>☛ 契約事項を完全に守る</li> <li>☛ .....</li> </ul>
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">C</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;">                     まめな                      コミュニケーション                 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ 定期的に訪問してくれる</li> <li>☛ 不在のときも後からしっかり連絡が取れる</li> <li>☛ 不在のときはたらい回しにしない</li> <li>☛ 社内報告がしっかりしていて担当者不在でも話がつながる</li> <li>☛ ベストなタイミングで連絡が入る</li> <li>☛ お客様が不在のときも必ずメモを残す</li> <li>☛ きちんとこちらの考えを聞き出している</li> <li>☛ 相談にしっかりとのっている</li> <li>☛ .....</li> </ul>
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">D</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;">                     プロフェッショナル                 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ 商品知識がしっかりある</li> <li>☛ 他銀行のケース・業界のケースを知っている</li> <li>☛ これまでの成功ケース・失敗ケースを知っている</li> <li>☛ 市場の動きをしっかりと押さえている</li> <li>☛ 自信用金庫の事業・商品に対するポリシーがある</li> <li>☛ 企画提案力がある</li> <li>☛ プレゼンテーション力がある</li> <li>☛ 質問力がある</li> <li>☛ 明らかに他社との競争優位性を感じる</li> <li>☛ .....</li> </ul>
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">E</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;">                     人間性                      誠実性                      信頼性                 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ 生き方・考え方に共感できる</li> <li>☛ 感動シーンをともに共有できている</li> <li>☛ アフターケア（フォロー）がいつもしっかりしている</li> <li>☛ 人に紹介したくなる</li> <li>☛ プライベートな付き合いもしたくなる</li> <li>☛ お客様のことを本当に考えている</li> <li>☛ 一生の商取引をしていきたいと思っている</li> <li>☛ すべての商取引をしていきたいと思っている</li> <li>☛ .....</li> </ul>