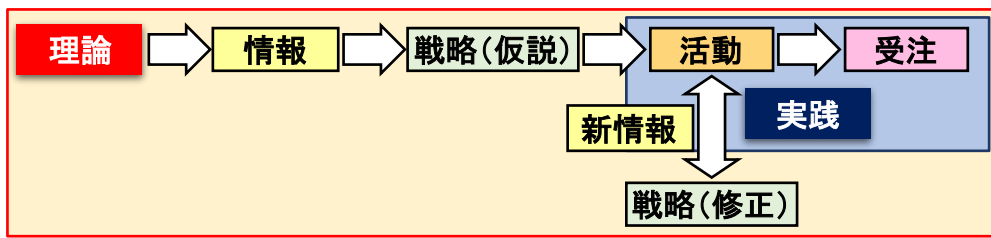


## 営業活動は「戦略立案」の繰り返しです



「戦略」は、「自社・商品・競合・顧客」の「情報」をベースに考えます

多くの営業は「戦略(個別論)」を考えるには「理論(一般論)」を  
教えられていないので、無意味な活動に時間と経費を浪費しています

「理論」を理解すれば顧客訪問前に  
「情報」をもとに「戦略(仮説)」が作れます

顧客に「仮説」を提案すれば「新情報」が得られて「戦略」が修正できます

「実践」(営業活動)は「情報収集と戦略修正」を繰り返します  
「理論」は訪問前から受注するまでずっと必要です。

戦略立案せずに顧客訪問すれば何の提案もできず  
顧客に欲しい商品を聞くだけです  
自社・商品の強みも伝えられず唯一のセールストークは

「安くします！」

プロとは思えない営業に発注する企業はありません

企業の商品購入は社運を懸けた「投資」です

多くの部署で投資対効果を慎重に検証して発注先を決めています  
大幅値引きをしても効果は期待できません

「理論」を理解しないで営業力を強化することはできないのです

## 営業力強化は「理論と実践」

ほとんどの営業教育は座学で終わります  
「知識」は使わないと忘れてしまいます

活動をサポートするコーチングには「理論」がありません  
営業にとっては「How」より「Why/What」が大事です

「理論と実践」の両方を向上させないと営業力強化はできません

## 当社の営業トレーニングは2ステップで行います

第1段階は座学で「理論」を理解していただきます

個人と企業の購入プロセスの違い  
ターゲット企業の選び方  
初回訪問時の提案資料の作り方  
アポイントシナリオ  
キーパーソンの探し方と見極め方法  
受注までの根回しなど

第2段階は営業活動に使い「理論」を完全に理解させます

新規開拓を目標にして  
「自社の強み・提案資料作成・ターゲット顧客選定・アポイント・  
キーパーソン選定と見極め・戦略修正・提案依頼書作成等」の  
すべての営業プロセスをサポートして受注を目指します

新規開拓ができる営業を育成されたい経営者・営業責任者は  
ぜひご相談ください