



Mercurich Inc.

イニシアティブセールス 研修概要

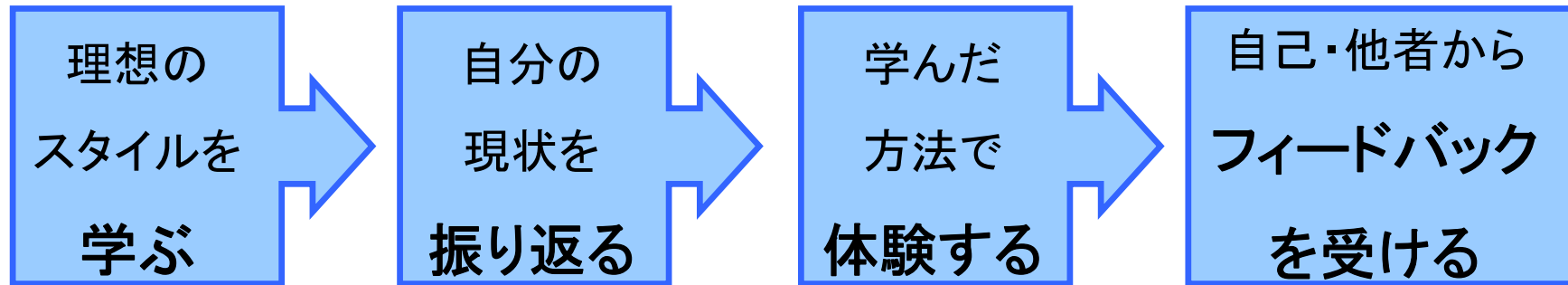


マーキュリッチ株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21 ちよだプラットフォームスクウェア
<http://www.mercurich.com> Tel:03-5256-8498 Fax:03-5256-8278



セミナーのスタイルと狙い



1. 営業の成果を上げるための画期的な考え方である「イニシアティブ・セールス」についてのコアコンセプトおよび考え方を理解・学習する。
2. 様々なワークやエクササイズ・ロールプレイなどを用いた「体験学習」を通じて、求められるセールススキルを習得・体得する。
3. セミナーを通じて、自分自身のセールスにおける強み・弱みを把握しながらトレーニングしていくことで、スキルのレベルをを格段に向上させる。



講師からのメッセージ

「営業マン」ってどんなイメージですか？

- ・いつもノルマに追われている
- ・断られてからがスタート
- ・クレーム対応に「てんやわんや」
- ・作り笑顔で、お客にいつも頭を下げている

ある意味、「最もハードで、ややもするとネガティブな仕事」のイメージかもしれません。

そういう営業マンも確かにたくさんいるのは事実です。

ただ、それは「やり方」が間違っているから、あるいは「やり方」を知らないから、だけなんです。

私は、上記のイメージとは違う、『イニシアティブ・セールス』という新しい営業スタイル・営業モデルを提唱しています。

その本質は「お客主導型」でなく、「営業マン主導型」セールススタイルで、それを実践することで、もっともっと楽しくて、自由で、そしてバツグンに売れる、そんな営業マンになることができます。

この研修では、「イニシアティブ・セールス」の考え方を、自分の営業の経験や様々な事例・実例、最新の理論などを通じて、そのエッセンスを余すところなく、お伝えしていきます。



「イニシアティブ・セールス」とは？

① 「セールスプロセス全体」の先手(イニシアティブ)を取る

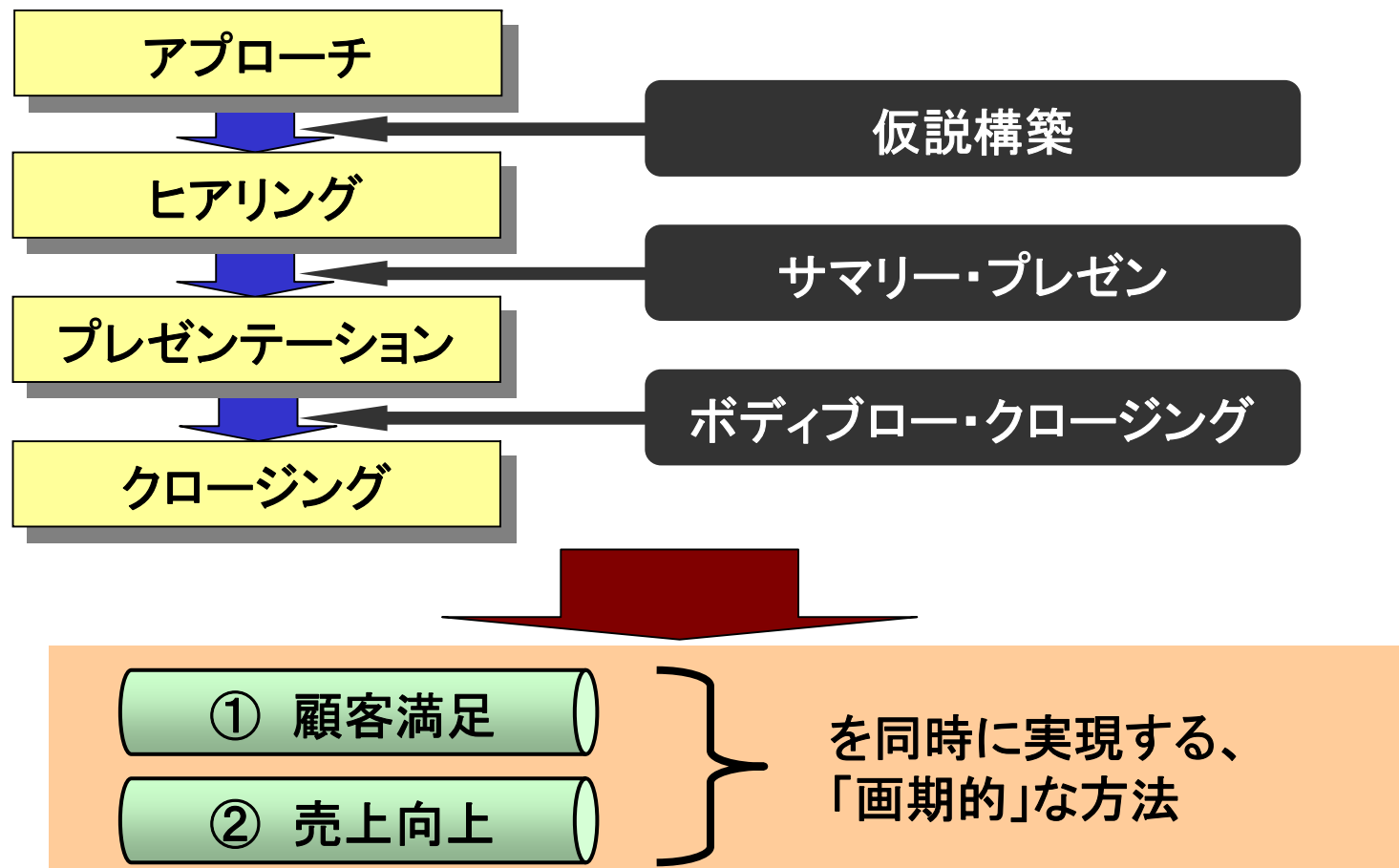
② 営業マンがお客に対して「コミュニケーション」の「イニシアティブ」を取る

先手シナリオ営業



「イニシアティブ・セールス」の基本プロセス

イニシアティブをとるために、営業の基本スタイルに何を追加すべきかを学びます。





イニシアティブ・セールス と 御用聞き小僧セールス の違い

	小僧セールス	イニシアティブ・セールス
基本スタンス	「お客様は神様」 お客様主導	お客様はあなたのファンでありパートナー 営業マン主導
アプローチ	仕事に関係ないことを話す 無駄話が多い	互いの仕事にメリットになる情報を交換 接点時間を最大限有効活用
ヒアリング	御社のニーズは何ですか？ 本質を検証しない	御社ではこういうことが起こっていませんか？ 課題の発見、仮説検証のための情報収集
プレゼンテーション	商品説明中心 無駄話が多い	事例やベネフィット 相手のイメージを膨らませ、解決策を提示
クロージング	しつこく迫る 強引に押し切ろうとする	いざという時以外は決断を迫らない 商品・提案内容に自信を持ち焦らない



プログラム内容1

◆ 下記は3日コースの内容です。2日コースの場合は、『短縮バージョン』になります。

1. イニシアティブセールスのコアコンセプト

- ① 研修の流れとプログラム
- ② 自らのセールスの現状を知る
 - ◇ チェックリストを用いて
- ③ 「いい営業マン」「悪い営業マン」
 - ◇ 「自らの『被』営業体験」を振り返る
- ④ 「本当の意味で」優れた営業マンは？
- ⑤ 「イニシアティブ・セールス」とは？
- ⑥ 「イニシアティブ・セールス」と「小僧セールス」の違い
- ⑦ 自らの「イニシアティブ・セールス」レベルは？
 - ◇ 上記「チェックリスト」を分析する

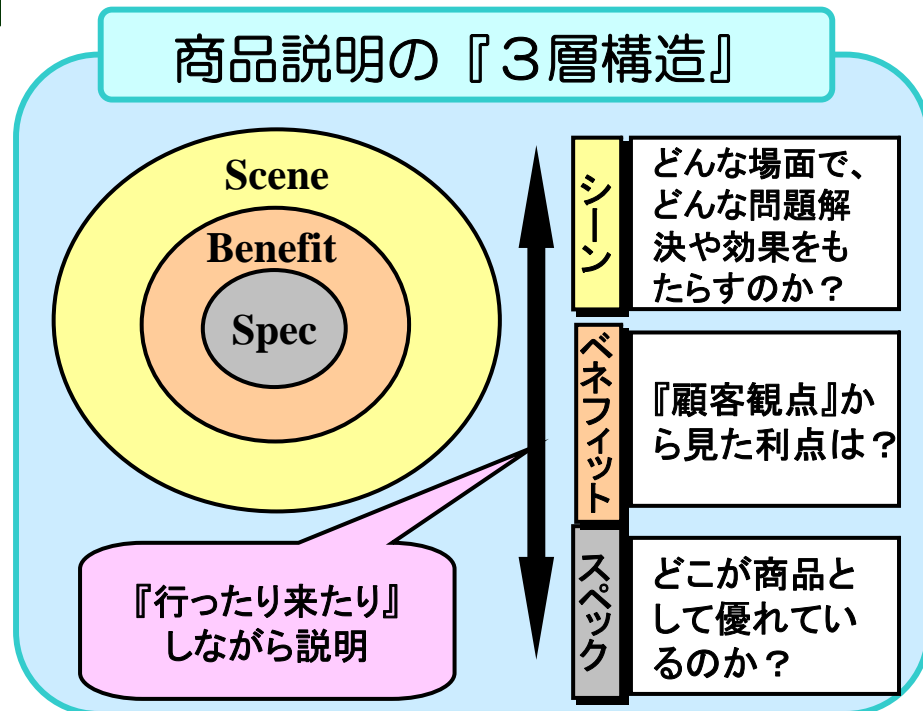
2. アプローチ

- ① 見込み客探し
- ② アポ取り
 - ◇ 「キーワードup」エクササイズ

③ ファーストコンタクト

- ◇ 効果的なファーストコンタクト
- ◇ 「第一印象」エクササイズ
- ◇ 「商品説明」ワークショップ
- ◇ 効果的な自己紹介のコツ

商品説明の『3層構造』



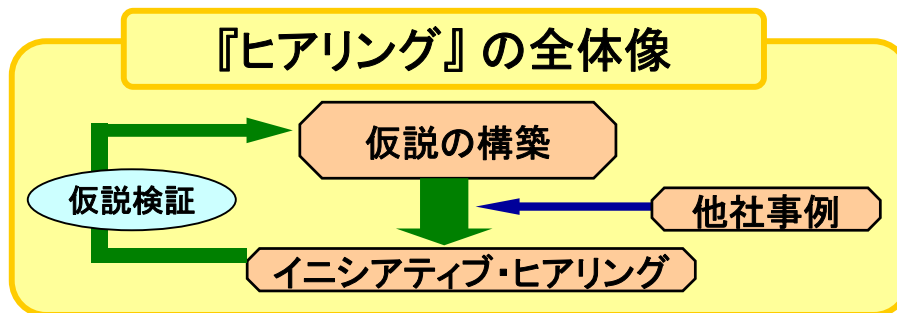


プログラム内容2

3. ヒアリング

- ① 仮説構築とイマジネーション
 - ◇ 仮説の作り方と話し方
 - ◇ 仮説構築エクササイズ
- ② 事例の準備
 - ◇ 事例の4つの用途
 - ◇ 事例の作り方・使い方
- ③ イニシアティブ・ヒアリング
 - ◇ ヒアリングのWhat
 - ◇ ヒアリングのHow
 - ◇ 3つの基本スキル(あいづち、質問、介入)
 - ◇ 相づちロールプレイ
 - ◇ ヒアリングロールプレイ
 - ◇ 介入ロールプレイ

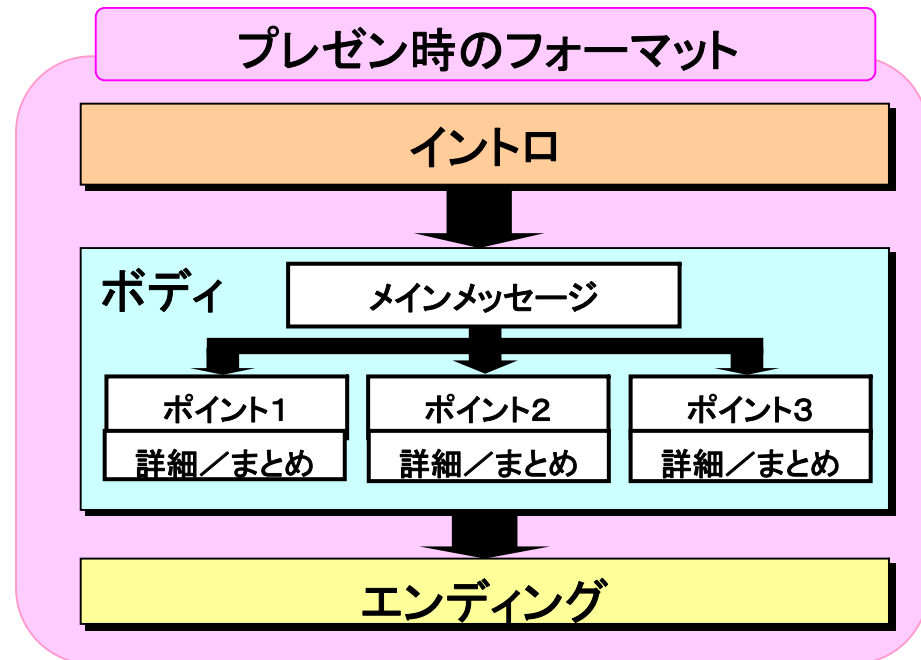
『ヒアリング』の全体像



4. プレゼンテーション

- ① サマリープレゼンの概要とプロセス
- ② 優れた提案書の作り方
- ③ フォーマル・プレゼンテーション
 - ◇ プレゼンテーション・シミュレーション
- ④ プレゼン後確認アクション

プレゼン時のフォーマット





プログラム内容3

5. クロージング

- ① ボディブロー・クロージング
 - ◇ 概要と具体的方法
 - ◇ ボディブロー・クロージング・エクササイズ
- ② ネゴシエーション(交渉)
 - ◇ 基本的考え方
 - ◇ プロセスと留意点・コツ
- ③ ファイナル・クロージング
 - ◇ 自然なクロージングの仕方
 - ◇ クロージングのトーク例

『クロージング』のステップ

ボディブロー・クロージング

ネゴシエーション

ファイナル・クロージング

6. アフターフォロー

- ① お客と営業マンの『温度差』
- ② フォローのプロセスと留意点

7. クレーム対応

- ① まずやるべき行動
- ② ステップ by ステップによる対処
- ③ クレームとの賢い付き合い方

8. タイプ別顧客コミュニケーションスキル

(TICS)

- ① 各タイプ(4タイプ)の説明
- ② 自分はどのタイプか、の分析
- ③ 苦手な顧客の分析と対応策

9. 見込み客フォローのコツ

10. アクションプランの立案

- ① 具体的アクションプランの作成
- ② 宣言とアドバイス



豊富なワークとエクササイズ

～より効率的に身につけるために～

自分の頭で考え、体験し、振り返る、を徹底します。

- ・自らのセールスの現状を振り返る
- ・自分の「被」営業経験を振り返る
- ・「アポ取り」キーワードUP
- ・「アポ取り」ロールプレイ
- ・第一印象エクササイズ
- ・商品説明ワークショップ
- ・仮説構築

- ・「あいづち」リスト/ロープレ
- ・「質問」リスト/質問エクササイズロープレ
- ・「イニシアティブ・ヒアリング」
- ・商品プレゼン
- ・ボディブロー・クロージング
- ・TICSエクササイズ
- ・アクションプラン



受講生の声

◆テキストがわかりやすい

後日、内容を振り返った時に、テキストが体系的に構成されているので、わかりやすい。自分のどの点をブラッシュアップすべきかに気づいた。

◆事例や経験が多く分かりやすい

初めてこのようなセミナーに出席しましたが、今までの自分の営業活動において足りないものがよく理解できました。また、説明も先生の経験や事例が多く大変分かりやすかったです。

◆集中し、楽しみながら学べた

営業の中心業務となる客先との話法を非常に的確にまた、事例を基に分かりやすく説明していただき、非常に参考になりました。ロールプレイングやエクササイズが多くとりいれてあるので、他のセミナーと違い集中して、また楽しみながら学ぶことができました。

◆努力すべきポイントを学べた

何をポイントに営業スキルアップをしたらよいのか日常苦しんでいましたが、今日のセミナーで、考え方や手法やキーポイントが違った角度から学べました。

◆時間が過ぎるのが早かった

プレゼンやロープレ、本当に時間が過ぎるのが早かったです。自分でイメージを持ち、お客様のことを考えながら、これからの仕事を行っていこうと思います。

◆日常からトレーニングできることを学んだ

普段何気ない生活のなかでもスキルをアップできることがあることを勉強しました。今後は日常生活の中でスキルアップトレーニングを取り組んでいきたいと思っています。

◆明日からでも活かせる

理論と構成が素晴らしく調和されていた研修でした。明日からでも活かせるテクニックがいろいろとあり、大変ためになりました。

◆最後の言葉に衝撃を受けた

今回の研修で（他の研修と違い）初めて習った「顧客を愛せ！仕事を愛せ！自分を愛せ！」という言葉に衝撃を受けました。今後も「営業という職種に誇りを持ち、愛して、立派な営業マンを目指します。

◆研修を思い起こしながら役立てたい

営業研修はなかなか受ける機会がなく、とても参考になりました。長年仕事をしているといつの間にか“なあなあ”となっている部分も多く改めて発見させられることも多かったと思います。この研修を思い起こしながら営業活動に役立てたいと思っております。



講師プロフィール

西野 浩輝(にしの ひろき)

マーキュリッチ株式会社 代表取締役
チーフトレーナー



大阪生まれ。大阪大学大学院卒。

卒業後は、(株)リクルートに入社し、法人向け教育プログラムの営業および商品開発、マーケティング等の仕事を担当する。その間、営業や新規事業提案等でMVPを含む数々の賞を獲得。

その後、世界最大の教育コンサルティング会社である、アメリカン マネジメント アソシエーションにセールス・コンサルタントとしてスカウトされ、5年半在籍。うち4年間トップ営業マンであり続けた。

その後、セミナー企画・運営会社である、「マーキュリッチ有限会社(2006年株式会社化)」を設立し、代表となる。

現在、長年の教育ビジネスにおける経験を活かし、プレゼンテーション、営業スキル、ネゴシエーション(交渉力)、マネジメントなどのテーマで、研修の講師やコンサルティングを行う。

ベンチャー企業の経営者へのプレゼンテーション個別指導から、IT、金融、製造、コンサルティング等の大手企業の社内研修まで、様々な業界で導入されている。年間100回以上の研修トレーナーをこなし、うち98%以上の人が、「満足」という評価を示している。

著書には、「5日で身につく『伝える技術』(東洋経済新報社)」「営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)」「営業のルール(明日香出版社)」、「営業のキーワードは『主導権』(明日香出版社)」がある。その他、月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイトである「オールアバウト」の「営業・セールの仕事」ガイドをはじめとして、様々なメディアでもノウハウ提供をおこなっている。

指導実績:

東芝、大和証券グループ、住友信託銀行、ジブラルタ生命、日本たばこ産業、あいおい損害保険、ちばぎん総合研究所、ルネサステクノロジ、パークハイアットホテル、万有製薬、オリンパス、リコーテクノシステムズ、日本電気、日本テキサス・インスツルメンツ等