

《“提案の達人”養成コース・カリキュラム》

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>ハイグレード機器への早期買替と セット提案力を強化する！</p> <p style="text-align: center;">“提案の達人”</p> <p style="text-align: center;">養成コース</p> <p>【日程：本研修2日 +ステップアップ研修1日】</p>	<p>家庭用既設営業 ・若手営業社員</p>	<p>◎お客さまとの良好な関係づくりのための基本マナーとコミュニケーションスキルを身につけ、ハイグレード機器への早期買替提案やセット提案（コンロ&レンジフード、エコジョーズ&浴室暖房乾燥機）を、自信を持って行なえるようロールプレイングによる実践的トレーニングで提案ノウハウを身につけてもらいます。</p> <p>◎研修終了時に提案商品別の販売目標を設定し、フォロー研修までの半年間の実践を通じてスキル習得を促し、フォロー研修で各人の成果発表と成果拡大への提案力強化を図る実戦型研修です。</p>
<p><本研修：研修内容と進め方> テーマ：ハイグレード機器への早期買替とセット提案力を強化する！</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 自由競争環境下での、提案力強化の重要性を知り、心構えを磨く【講義・作業】 2. 商談プロセスを理解し、良好な関係づくりのためのコミュニケーションスキルを身につける【講義・演習】 3. お得意さまづくりに繋がるサービスを理解し実践する【講義・グループ討議・発表】 4. 高機能ガス機器を題材に提案力と商談力を鍛える【講義・作業・グループ討議・発表】 5. ハイグレード機器への早期買い替えスキルを身につける【講義・グループ討議・発表】 6. セット提案のための実戦スキルを身につける【講義&ロールプレイング】 7. アフターマーケティングで早期買替を促すノウハウを身につける【講義&ロールプレイング】 8. 目標設定と提案力強化への取組【個人ワーク・発表】 <p>※次回研修までの実戦課題：活動計画に従い目標必達への提案の実行</p>		
<p><ステップアップ研修：研修内容と進め方> テーマ：成功事例・課題事例を踏まえて提案営業力を強化する！</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 目標に対する成果と活動事例の発表と講評【発表&質疑応答&講評】 2. 成功シナリオの発表【発表・講評】 3. 成功事例・課題事例を踏まえて成果拡大の対策を立てる【講義・グループ討議・発表】 4. 成果拡大への実行宣言【個人ワーク・発表】 		