

≪“点検サービス訪問力” 強化実戦コース・カリキュラム≫

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>お客様づくりに確実に繋げる</p> <p>点検サービス訪問スキルを習得！</p> <p style="color: blue; font-weight: bold;">“点検サービス訪問力”</p> <p style="color: blue; font-weight: bold;">強化実戦コース</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</p> <p>・営業社員</p>	<p>◎競争環境の激化に対処するために、積極取引の強化に有効な手段としての点検サービス活動に取り組むよう意識づけます。</p> <p>◎お客様から感謝され、相談事を戴いたり、ガス機器や住設機器の販売見込を発見できる等の“手応えの出せる点検サービス活動スキル”を身につけて戴きます。</p> <p>◎点検サービス訪問は、企業として制度的に取り組む活動ですが、まだ意思決定ができていない企業でも点検サービスに取り組んで戴くために、調子伺い訪問で伺った際に点検サービスを行えるよう取り組む意識をつけます。</p>
<p><本研修：研修内容と進め方> テーマ：お客様づくりに確実に繋げる点検サービス訪問スキルを習得する！</p> <p>1. エネルギー業界を取り巻く環境変化への対応と点検サービス活動の有効性を知る</p> <p>1) “エネルギーの完全自由化”で競争環境は益々激化する</p> <p>2) “完全自由化”で勝ち残るために、積極取引による“お客様化”を進めよう</p> <p>3) ガス会社の強みを最大限に活かせる“点検サービス活動”に積極的に取り組もう※次回研修までの実践課題：</p> <p>2. “点検サービス訪問”の効果的な進め方を理解する</p> <p>1) 上手くいかない点検サービスの典型的な行為と起こり得る結果とは</p> <p>2) 点検サービス活動を計画通りに進める3つのポイントを理解する</p> <p>3) 点検サービス活動を効果的に行なうための10の実行手順を理解する</p> <p>4) 点検サービスモデルシナリオを確認する【コンロ&給湯器編、調子伺い訪問編】</p> <p>3. “点検サービス活動”実践力を身につける</p> <p>1) モデルシナリオをロールプレイングで試す（3人ロープレ）</p> <p>2) 各チーム代表者によるロールプレイングを確認する（発表&講評）</p> <p>4. 研修内容を今後活かすための実行宣言【個人ワーク・発表・講評】</p> <p>※活動計画に従い目標必達への行動の実行</p>		
<p><ステップアップ研修：研修内容と進め方> テーマ：点検サービス訪問スキルを磨き上げる！</p> <p>1. 活動事例の発表と成果の検証～各人による活動事例の発表と質疑応答（事前課題シートに基づき発表）～</p> <p>2. 訪問スキルレベルアップのための対策協議【協議・発表・質疑応答並びに講評】</p> <p>3. 点検サービス（ついで点検）シナリオを再設計する【ロールプレイング】</p> <p>4. 振り返りチェックとレベルアップのための決意宣言【個人ワーク・発表】</p>		