

≪“訪販の達人”養成コース・カリキュラム≫

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>新規客開拓訪問スキルを強化し、 他店客獲得や燃転倍販を実現！</p> <p style="text-align: center;">“訪販の達人” 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業社員 ・ 営業リーダー 	<p>◎“訪問時の心構え”×“面談の量”×“提案の質”を磨き上げることで訪問販売実戦力を強化し、燃転やLP切替等の販売実績“倍販”を目指します。</p> <p>◎インターフォン越し、面談時、再訪問時の3つの壁を克服し、自信を持って営業活動ができるよう“心構え・態度”×“断りを克服するシナリオづくり”×“営業ツールの効果的活用”による営業手法を確立し、ロールプレイングにより、その習得を図ります。</p>

<本研修：研修内容と進め方> テーマ：新規客獲得のための訪問スキルを強化し、他店客獲得や燃転を実現する！

1. 自由競争環境下で、改めて訪販営業の重要性を知る【講義】
2. 訪問営業の心構えと成功確率を高める原理・原則を知る【講義】
3. 初回訪問時に面談率を2倍に高める対応方法を理解し習得する【講義・G討議・ロールプレイング形式の発表】
4. 提案の質を高め、見込発見を2倍に増やす提案力を身につける【講義・G討議・ロールプレイング形式の発表】
5. クロージング力（商談締結力）を強化する【講義・G討議・ロールプレイング形式の発表】
6. 燃転やLP切替営業等の提案シナリオ&フローを確立する【講義・個人ワーク・ロールプレイング】
7. 販売目標並びに活動計画の作成と実行宣言【個人ワーク・発表】

※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

<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訪販営業力を強化する！

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. 成功事例・課題事例を踏まえて訪販営業力を強化する【講義・G討議・発表・講評】
3. 自分流の訪販シナリオ&フローを設計し、疑似訓練で磨き上げる【個人ワーク・ロールプレイング】
4. 成果拡大への実行宣言【個人ワーク・発表】