

«“お客様づくりの達人”養成コース・カリキュラム»

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>顧客をお得意様化し、6,000 万プレイヤーを目指す！</p> <p style="text-align: center;">“お客様づくりの達人”</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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業リーダー ・ 営業社員 	<p>◎1,000 人以上のガス会社営業社員との同行指導経験の中から、自身のお得意様を 300 人以上作り、ガス機器や住設リフォーム売上で年間 6,000 万以上の売上をコンスタントにあげ続けているトッププレイヤー達が現場で実践している営業ノウハウを公開します。</p> <p>◎自社客に対するオールガス化への燃転、リフォーム受注獲得、エネファームを始めとした重点商材の拡販目標を設定してもらい、フォロー研修での成果報告に基づく成功事例の共有化と課題事例の対策を考え抜く実践型研修です。</p>
<p><本研修：研修内容と進め方> テーマ：顧客をお得意様化し、年商 6000 万プレイヤーを目指す！</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. トッププレイヤーに共通する“資質”を知り、お客様づくりの取り組みを理解する【講義】 2. トッププレイヤーのお得意様づくりの手法と顧客管理・日々管理方法に学ぶ【講義・G 討議】 ～初対面で懐に入る方法、短期間で関係を固定化する方法、顧客分析と顧客管理方法、日々の行動管理、売上管理方法～ 3. お客様に歓迎される自主訪問機会を創りだす訪問ノウハウを身につける【講義・ロールプレイング】 4. 訪問機会を活用し販売見込発見率 3 割以上を実現する提案ノウハウを身につける【講義・ロールプレイング】 5. 自主訪問機会で販売見込発見率 3 割以上を実現するノウハウを身につける【講義・ロールプレイング】 ～点検サービス訪問、アフターフォロー訪問、イベント招待訪問、調子伺い訪問時のケース別対応ノウハウの習得～ 6. 高額商材の成績優秀者に学び、販売手法を身につける【講義・G 討議・ロールプレイング形式の発表】 7. ガス機器単品の買い替え機会をリフォーム受注へ発展させるノウハウを身につける【講義・個人ワーク・演習】 8. お客様づくり力強化のための対策を立て、拡販目標と活動計画を作成する【個人作業・発表】 <p>※次回研修までの実戦課題：課題克服策と目標必達への活動計画の実行</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・課題事例を踏まえた活動成果検証とスキルアップ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 拡販目標に対する成果並びに自己の課題に対する取組成果の発表と講評【発表&講評】 2. 自身の成約事例から成功シナリオを披露する【ロールプレイング形式での発表&講評】 3. 成功事例・課題事例を踏まえてお客様づくり力を強化する【講義・G 討議・発表・講評】 4. 成果拡大への実行宣言【発表と講評】 		