

営業心理学研修

★ 分割・部分実施など、カスタマイズが可能です。

- 1) 対象者：営業課長、営業部長、営業新入社員、営業マン、営業管理職、営業アシスタントほか
2) 時間：8時間×2日間コース

時間	項目	ねらい
9:00	I. 【成功の定義】 1. 導入：成功とは目標です 2. 行動の3原則 3. セールスマンの必要条件	成功の定義を理解し、如何にして行動に結び付けて行くかを理解頂きます。また、セールスチェックシートから、セールスに必要な8つの要因を認識します。
12:00	II. 【セールスの本質】 1. セールスマンの心構え 2. 優秀なセールスマンとは 3. 人はなぜ物を買うのか？	セールスの基本姿勢を認識します。トップセールスマンと普通のセールスマンのわずかの優位さを認識し、成功の80%がメンタルであることを、納得頂きます。
13:00	III. 【セールスマンの自己管理術】 1. やる気を維持させる7項目 2. セールスへの潜在能力の活用 3. 自尊心を高める秘訣 4. 積極的な自我像の創り方	潜在能力の活用の仕方「成功とは目標です。」「思考は現実化する。」～信念の法則、期待の法則、引力の法則、原因と結果の法則など、セールスマンに必要な心理法則を具体的かつ実践的に理解します。
15:00 18:00	IV. 【交渉力】 1. 効果的なコミュニケーション方法 2. WDEP手法（顧客のニーズを引き出す） 3. 体感ゲーム	セールスに必要な交渉力をWDEP手法を使った効果的な手法として学びます。また、効果的なコミュニケーションにも応用できます。
時間	項目	ねらい
9:00	V. 【セールスのタイムマネジメント】 1. セールスマンの時間管理 2. 優先順位の設定法（80：20の法則） 3. タイム・マネジメントのチェックシート	セールスに必要な時間管理術と、仕事の優先順位の設定法を学びます。セールスに必要なトップ20%の仕事とは何か。また、生産性を高める秘訣を学びます。
12:00	VI. 【プレゼンテーションと反論】 1. 効果的なプレゼンテーション 2. 反論の6つの法則 3. 9つのタイプの反論の扱い方	プレゼンテーションの効果的な方法や、6種類の反論を見つけだし、その対処法をロールプレーを通して学びます。
13:00	VII. 【クロージング技法】 1. クロージングに対する障害を取り除く 2. 効果的7つのクロージング技法	セールスに欠かせないクロージング（締結）に必要な条件や具体的な技法を修得します。
15:00 18:00	VIII. 【トップセールスへの道】 1. トップセールスマンの心構え 2. 成功するセールス10の秘訣	トップセールスマンになるために必要な心構えと秘訣を学び、自信と勇気を持ってセールスに取り組む姿勢を作ります。