

## 顧客ニーズ充足のための営業研修

### 研修の ねらい

新規顧客を含めた顧客ニーズ充足度の向上を目的とした研修です。本研修は、下記の3つの課題解決に効果を発揮します。  
(1) 効果的な話し方の習得 (2) 企画提案力の強化  
(3) 継続的なスキルアップ

プログラム：4時間 ※研修時間はご要望に応じて調整いたします

時間	項目	内容
4H	☆オリエンテーション	・研修のねらいと進め方
	●新規顧客開拓とアプローチの重要性 【講義】	・対象顧客の拡大である新規顧客開拓の重要性を説明します。また効果的なアプローチやアプローチにおける工夫についても説明します。
	●最初のアプローチのポイント 【演習】	・対象顧客を想定し、初回訪問のテーマ・自社および自己紹介について各自検討、その中で強調したいことと根拠をお示しいたします。
	●顧客ニーズに基づく魅力的な企画提案の方法 【講義】	・顧客ニーズ把握のための必要情報収集方法について説明します。ニーズ充足提案における必要要件と魅力的な企画提案の方法についても説明します。
	●企画提案の魅力を高めるための課題把握 【演習】	・過去の企画提案を振り返り、提案内容とニーズの段階を分析します。
	☆研修のまとめ	・本日の講義のポイントを再確認します。

### 受講者の声

これまでの自分の商品説明が、実は伝えたいことの押しつけになっており、自己中心的であったことに気づいた。情報収集を行い、そこからニーズを把握する重要性にあらためて気づかされた。(サービス業 営業担当)

自身の計画や提案の見直しが必要だと感じた。特に顧客に対する情報提供や顧客ニーズを段階に分けて考えることが参考になった。顧客貢献型の営業を行うために営業活動の進め方を再度見直したい。(不動産業 営業担当)