

～ベネフィット・セールス研修～



Pumpkin 人材教育センター

研修の目的

- ・ベネフィット・セールスの考え方と、お客様との「信頼関係」構築の意味を改めて認識する。
- ・お客様の心理を知ることにより、顧客ニーズを的確に察知し、お客様が求めるサービスを提供できるセールス・テクニックを習得する。

カリキュラム(案) 6時間の例 (時間は応相談)

●オリエンテーション	(1)研修の目的と進め方 アイスブレイク
●ベネフィットセールスとは？	(1)お客様の顕在ニーズと潜在ニーズ (2)ベネフィット・ポイントとは (3)お客様とのWIN-WINの関係構築
●ベネフィットセールスのプロセス	(1)初訪でのインプレッション (2)潜在ニーズを引き出すための質問スキル (3)お客様に興味を持っていただくプレゼンテーション
●クロージングと受注後のフォロー	(1)クロージング(決定権はお客様) (2)NGが来た時の、切り返しと応酬話法 (3)受注後のアフターフォローこそが勝負
●まとめ	(1)本日の研修を振り返り、今後より良いセールスプロセスをはかっていくための目標を設定し、発表。



※カリキュラム内容は、変更になる可能性があります。