

# 平成21年度マーケティング研修

## 「営業スキル向上実践セミナー（ステップⅠ）」実施報告

1. 研修期間： 平成21年4月24日（金）
2. 出席者数： 54名
3. 研修場所： JAビル 7階 705会議室
4. 講師： (株)マネジメントパートナー  
経営教育コンサルタント 甲部 昭人 氏
5. 研修プログラム：
  - (1) 販売を成功させる3つの要因
  - (2) 営業にとっての商品知識とは？
  - (3) コミュニケーションサイクルを円滑に回すために
  - (4) 具体的に作ってみよう
  - (5) ロールプレイングで検証してみる
  - (6) まとめ（アンケート等）
6. 研修状況：
  - (1) ソリューション営業とは何か。なぜ、その考え方が必要なのかを今の背景をもとに具体的に解説されました
  - (2) とかく商品を“売る”事が優先しがちであるが、相手の課題が何か、その課題に合わせた商品企画提案をすることが重要なポイントとなることを具体事例を入れながら説明されました。
  - (3) ステップⅠでは、特に“話をする”ことを重点にした講義で、まずは、2人ペアとなり「なぜ、説明をするのか」についてミニ討議を実施しました。
  - (4) お客様に話を聞いてもらうには、まず、自社、自分、商品、サービスなどに“惚れてもらう”こと。いいなあ～、ほしいなあ～と思ってもらうことが重要なポイントであること。
  - (5) セールスポイント分析を使った魅力ある説明として説明がされました。特徴となる事実をだから～、だから～と理論をつなげ何で困っているか、何を解決したいと思っているかを明確にしていきます。
  - (6) 9班に分かれてグループ討議をし、セールスポイント分析を使って実際にロールプレイングで確認をしました。
  - (7) ロールプレイングの発表後、講師から良かった点や注意する点などコメントが丁寧にされました。
  - (8) 研修のなかで、「何を伝えるか」より「何が伝わったか」が重要であることが確認されました。
  - (9) 受講予定数を大幅に超え、この講座の必要性を痛感しました。

## 《研修風景》



甲部講師による講義がスタート！



全員が熱心に講師の話を傾聴。少々緊張しみ？



相手に話す事の重要性とそのポイントについて講義を受けた後、二人ペアで、自己紹介を通してロールプレイングを実施されました。固い雰囲気も打ち解け和やかな雰囲気のなか、講義が進められました。



各グループから問題・課題を提出し、講師から共通点やポイントなどが説明されました。



代表者により、セールスポイント分析の手法を使い、商談イメージしたロールプレイングを実施し、さらに実践的な内容となりました。また、バイヤー役は、逆の立場の経験ができ相手の立場に立つことが体験できました。



さらに、グループ討議で、それぞれテーマを絞り、セールスポイント分析を活用し、課題を整理していきました。



グループの発表者を決定！！



各グループから選ばれた代表者による発表です。ここでは、プレゼン力を学習しました。

## 7. アンケート結果（抜粋）

### （全体評価）

- ・お客様の課題解決につながる説明が良かった（他3名）
- ・営業の基礎としての心構えをよく学べた（他3名）
- ・実践的でわかりやすかった（他2名）
- ・伝え方の方法としてポイントを絞りわかりやすく、内容は奥深かった（他3名）
- ・理論の組み立て、話し方、伝え方が良かった（他3名）
- ・セールスポイント分析による課題解決のとらえかたが勉強になった（他2名）
- ・ロールプレイングなどがよかった
- ・取引先とのパートナーシップのとり方
- ・他の職場の人との交流がありよかった
- ・相手の課題、提案する内容をいかに整理するか確認できた

### （講師への評価）

- ・講義内容が現場に近くわかりやすかった（他6名）
- ・講師の一言一言を自分の職場に置き換えてみてわかりやすかった（他4名）
- ・身近なことから理論的なことまでわかりやすかった（他2名）
- ・一人ひとりのパターンに合わせて個別に説明してもらったところがよかった
- ・一歩踏み込んだ内容で、大変参考になり心にしみた
- ・発声など聞き取りやすかった（他3名）
- ・人をひきつける話し方、話術が参考になった
- ・情熱がありよかった
- ・ジャスチャーや話方にひきつけられ非常に参考になった
- ・話方に強弱をつけることがセールストークに非常にためになる話し方だった

### （研修会運営について）

- ・コーヒーと昼食がよかった
- ・開始時間がちょうどよかった
- ・段取り良く、時間もぴったりで言う事ナシ
- ・人数が多く、少人数で開催して欲しかった
- ・6月に実施して欲しい。連休前は忙しい