



社団法人 全国心理総合サポート協会
National Mental support association

営業エキスパート研修

新人から中堅層まで



カリキュラムの中から、御社の組織に合ったオリジナルの1日研修を組み立てます！

具体的なヒアリングを行い、営業成績がグッと上がるプログラムを構築することにより、成績アップを実現します。



社団法人 全国心理総合サポート協会
National Mental support association

1年目

第1回

第2回

1回目 THE 建築ワークショップを通して、自分の「強み」・「弱み」に気づきます。
自分の強みを生かした今後の活動や目標を設定します。
モチベーション管理も行ないます。

2回目 強みを具体化し、技術をスキルアップして行きます。
プレゼンテーションスキルや企画力など必要な技術を磨きます。

1 建築ワークショップ 180分

2 営業マン分析 30分

- 1) 今までに出会った「理想的な営業マン」のはどんな人ですか？
- 2) 今までに出会った「理想的な営業マン」のはどんな人ですか？

3 営業を始める前に知っておきたいこと 60分

- 1) 営業の種類
- 2) 求められる能力の違い

4 営業の基本 120分

- 1) 営業の「醍醐味」
- 2) 営業に必要なスキル
- 3) あなたの強み

5 目標設定 60分

- 1) 目標の立て方
- 2) 行動計画表作成

1 強みを生かしたプレゼンテーション作り 180分

- 1) 自己紹介 自分をアピールする
- 2) 組み立て方
- 3) プレゼンテーション作り
- 4) 発表

2 自らの強みを生かす自己分析 60分

- 1) 自分のタイプ分析
- 2) お客様のタイプの見分け方と対応

3 企画書の作り方 60分

- 1) 構成
- 2) 魅力ある文章の作り方
- 3) 作成

4 営業マンの傾聴 60分

- 1) あいづち
- 2) うなづき
- 3) フィードバック
- 4) 聴くスキル 訊くスキル

5 半年間目標設定 60分

- 1) 行動計画の見直しと設定



2年目 第3回 第4回

3回目 ある程度の経験・失敗があったからこそ、理解できる営業力を身に付けます。
失敗の数だけ成長していることを学び、話法や電話営業技術を習得し、自信を身に付けます。

4回目 知識も常に行動へ移し、現場で前向きに成長してゆかなければなりません。
さらに知識と技術力を高めて、現場で実際に使える資料や企画を考えます。

1 目標設定の活動発表 60分

- 1) 発表シート作成
- 2) 失敗談から学ぶ営業

2 発想の出し方 60分

- 1) 楽しみながら、プランニングするコツ

3 お客様のニーズを引き出すテクニック 60分

4 プロフェッショナル電話対応 180分

- 1) メモの取り方
- 2) 電話の受け方
- 3) 営業電話 アポイントが取れるトーク
- 4) トーク作成
- 5) トーク演習

5 まとめ 60分

1 現状分析

- 1) 営業に必要な分析の色々 120分
- 2) 分析から行動計画まで
- 3) 行動計画作り

2 クレーム対応 60分

- 1) なぜクレームがおきるのか
- 2) クレームから契約へ
- 3) 正しいクレーム対応

3 アフターフォロー 60分

- 1) アフターフォローの種類と資料
- 2) 自分を売る
- 3) アフターフォローのプランニング作り

4 プレゼンテーション強化 120分

- 1) 今までのプレゼンテーションの振り返り
- 2) 作成
- 3) 発表

5 まとめ 60分



3年目 第5回 第6回

5回目 二年間を振り返り、これから成長したい部分を強化します。
今までに学んだ技術をブラッシュアップして行きます。リーダーとしての心構えもこの段階
で身に付けてゆきます。

6回目 計画や、発表（プレゼン中心に行います）結果を出すための具体計画を決めてゆきます。
今までに学んだ技術を最大限に生かせる活動を考えます。

1 顧客リスト 60分

- 1) リストの作り方
- 2) 管理の重要性
- 3) リストから販売戦略へ

2 マーケティングを楽しむ 120分

- 1) インターネットの活用方法
- 2) 新しい発想
- 3) 得意な分野を生かす
- 4) 私の強み

3 メンタルヘルストレーニング 120分

- 1) メンタルタフネスチェック
- 2) 強いマインドを養う
- 3) 40年 楽しく働いてゆくための心構え

4 チームリーダー リーダーシップトレーニング 120分

- 1) 育てる喜びと成長
- 2) チームで動く
- 3) 叱り方
- 4) ほめ方
- 5) 育て方

1 3年間を振り返って 120分

- 1) 成長した自分 発表
- 2) これからの目標

2 今までになかった何かを発想する 120分

- 1) 探し方
- 2) 具体化する
- 3) 行動へ移す

3 アポイントから契約までの全体の流れ 60分

- 1) 今までの学習の振り返り
- 2) こんなときどうする？

4 プレゼンテーション 全員 120分

- 1) テーマ 「自信を持ってお勧めします！」

5 まとめ