

# 訪問営業力強化研修(上級)

## ◆ 研修の概要

【内 容】 訪問営業に必要な対応スキルの振り返りを行い、ビデオを用いたロールプレイングと自己分析、講師からのフィードバックによりお客様対応力の向上を図る。

【到達目標】 訪問営業における自身の長所を伸ばし、弱点を克服し、日々の営業活動で活かす。

【対象者】 訪問営業担当者 最適人数:5名以下

【コース日程】 1日間

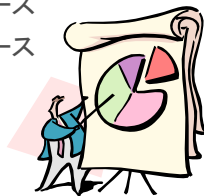
【金 額】 **講師費用、テキスト費用等**  
ご予算に応じてカスタマイズ可能です。ご相談ください。

## ◆ 候補講師

過去に訪問営業研修を多数実施し好評を頂いた実績を持つ講師をアサインいたします。研修効果を高めるため、サブ講師がロールプレイング時のお客様役を担当します。

メイン講師 1名/1コース

サブ講師 1名/1コース



## ◆ カリキュラム例

日程	形態	項目	内容
1日目	座学 + 演習	訪問営業の流れ	・事前準備、ドアオープン～クロージング、事後フォローに関する一連の流れを再確認する。
		ケーススタディ分析	・予め用意したお客様ケーススタディに基づき、ドアオープン～クロージングまでの一連のシナリオを検討する。
		ロールプレイング (ビデオ使用)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ケーススタディを元に訪問営業ロールプレイングを実施する。</li> <li>・より実務に即したお客様対応のトレーニングを行うために、サブ講師がお客様役となり、1人ずつ前に出てロープレを行う。その際ロープレの内容はビデオで撮影する。</li> <li>・撮影した自身のお客様対応の映像を確認し、自己評価する。</li> <li>・他の受講者からのフィードバックと、講師からの講評を受け、自身の対応の良いところと改善点を認識する。</li> <li>・全員のロープレが終了した時点で、お客様対応を改善するために再度シナリオ検討を行い、2回目のロープレに入る。</li> </ul>

## ◆ 実績

- 2008年1～4月 大手通信事業者様  
訪問営業スキルアップ研修
- 2008年7～8月 大手通信事業者様  
訪問営業フォローアップ研修
- 2008年9月 大手通信事業者様  
訪問営業基礎研修

## ◆ その他のメニュー

- 訪問営業力強化研修  
訪問営業に必要なスキルの振り返りと、ビデオを利用したロールプレイングと講師フィードバックの繰り返しによりお客様対応力を強化する。
- 顧客の心をつかむ可視化のコツ  
お客様の目の前で現状やあるべき姿(提案)を図に書いてみせながら、整理、説明する「可視化」の手法を習得する

## ◆お問合せ

株式会社ポルテ TEL:03-5651-5422

URL : <http://www.prt.co.jp/>

MAIL : [lec@prt.co.jp](mailto:lec@prt.co.jp)

研修担当 : 高橋、仲井、関谷