

新人営業向け顧客の心をつかむ「提案・伴走・信頼構築」実践講座 研修仕様書

1	研修テーマ	■ 新人営業向け 顧客の心をつかむ「提案・伴走・信頼構築」実践講座
2	研修目的	■ 営業の“型”を習得し、「売り込み型」ではなく「共創・信頼型」営業スタイルを実践できるようになること
3	研修対象者	■ 営業職として配属された1年目～3年目程度の新人・若手営業スタッフ
4	研修所要時間	■ 6時間（休憩含む）
5	対象人数	■ 推奨12～24名程度
6	得られる効果	1. 営業活動の「全体像（設計力）」を理解し、迷わず商談を進められる 2. 質問、提案、クロージングなど営業の“型”を再現できるようになる 3. 顧客に「この人なら任せたい」と思ってもらえる信頼構築の基礎を体得
7	特徴	1. 「AIDA」や「DMP」など購買行動モデルの理解と実践 2. 5Yes理論・サンドイッチトーク・4Cなど具体的な営業技術を習得 3. 豊富なワークとロールプレイで“現場で使える”営業力を育成
8	受講形式	■ 島形式
9	準備物 ファシリティ、ツール	【ファシリティ】 ・プロジェクター、スクリーン、ホワイトボード（もしくは電子黒板） 【準備物】 ・受講者配布用スライド資料（印刷推奨） ・営業チェックリスト、演習用ワークシート 【受講者持参物】 ・筆記用具、ノート（PC不要）
10	実施講師要件	■ 営業経験または営業育成経験を有する講師 ■ 演習進行やロールプレイ指導ができる方
11	その他	
12	本プログラム資料 内容物	【実施ガイド】 1. 仕様書（E1枚） 2. タイムテーブル詳細（E1枚） 3. 研修実施ガイド（W30枚） 【研修資料】 1. 投影スライド（PP29枚） 【受講者配布資料】 1. カリキュラム（E1枚）