

新人営業向け 顧客の心をつかむ「提案・伴走・信頼構築」実践講座カリキュラム

実施時間： 09:30～17:30

実施時間	モジュールタイトル	内容概要	学習の狙い
09:30～10:00	オープニング・導入	・自己紹介、チェックイン・本日のゴール確認	参加者の緊張をほぐし、安心して学べる場づくりを行う
10:00～10:30	営業の本質とは？	・営業の目的は「問題解決」・提案・伴走・信頼構築	営業職の意義を再定義し、納得感あるスタートを切る
10:30～11:10	購買行動モデルの理解	・AIDA/AISAS/DMPモデル・業界別に購買行動の違いを理解	顧客心理を可視化し、提案タイミングを考える力を養う
11:10～11:30	ワーク①   自社商材をモデルに当てはめる	・個人ワーク+グループ共有	実務に活かす「考える力」「設計力」の土台をつくる
11:30～11:45	第一印象と信頼の設計	・5秒で信頼を得る「印象構築」要素	印象が商談の結果に与える影響を理解し、再現できるようにする
11:45～12:00	感情ニーズに気づく視点	・「安心したい」「認められたい」などの感情ニーズ	顧客の“気持ち”に寄り添うことの重要性を理解する
12:00～13:00	昼休憩		
13:00～13:40	質問技法と会話設計	・オープン/クローズドクエスチョン・事実→理由→感情の質問フレーム	ニーズを構造的に引き出し、対話の主導権を取る技法を習得する
13:40～14:10	ワーク②   質問フレームロープレ	・ロールプレイ+振り返り	型の定着と「質問しながら売る」感覚を養う
14:10～14:40	価値提案の伝え方	・サンドイッチトーク：ベネフィット→機能→再提示	顧客の“買う理由”を強化し、納得感の高い提案力を高める
14:40～15:00	合意形成とクロージング	・5Yes（ブランド/会社/商品/担当者/価格）	クロージングに至る自然な合意形成プロセスを学ぶ
15:00～15:15	休憩		
15:15～15:45	フォローアップと再商談設計	・サンクスコール・仮アポ設計・非対面フォロー	商談後の継続関係構築スキルを学ぶ
15:45～16:30	成功事例と「型」再確認	・成功事例紹介と振り返りディスカッション	学んだ内容を成功パターンに落とし込み、再現性を強化
16:30～17:00	チェックリストで自己診断	・営業活動自己診断ワーク	明日からの行動を自分ごととして設計し直す
17:00～17:30	行動宣言とまとめ	・1つ実践アクションの決定・まとめ・Q&A	学びを行動につなげることで、研修効果を最大化