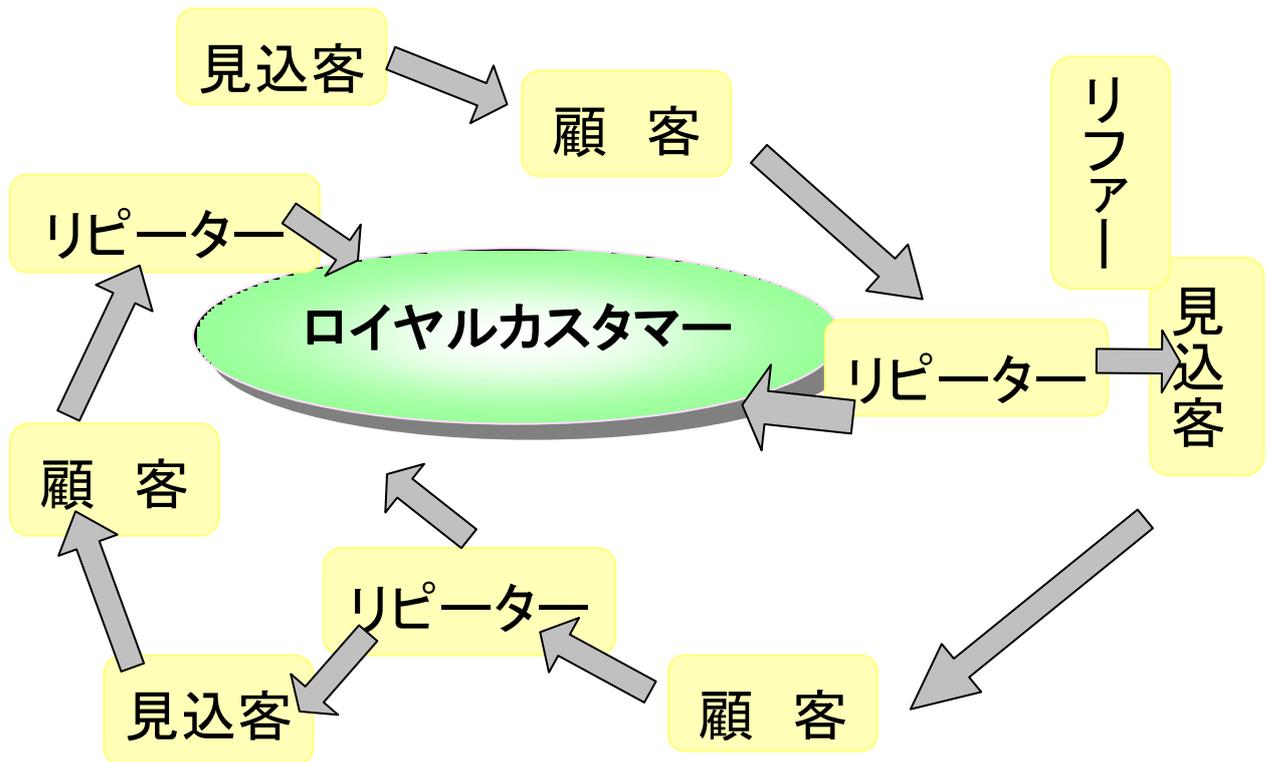
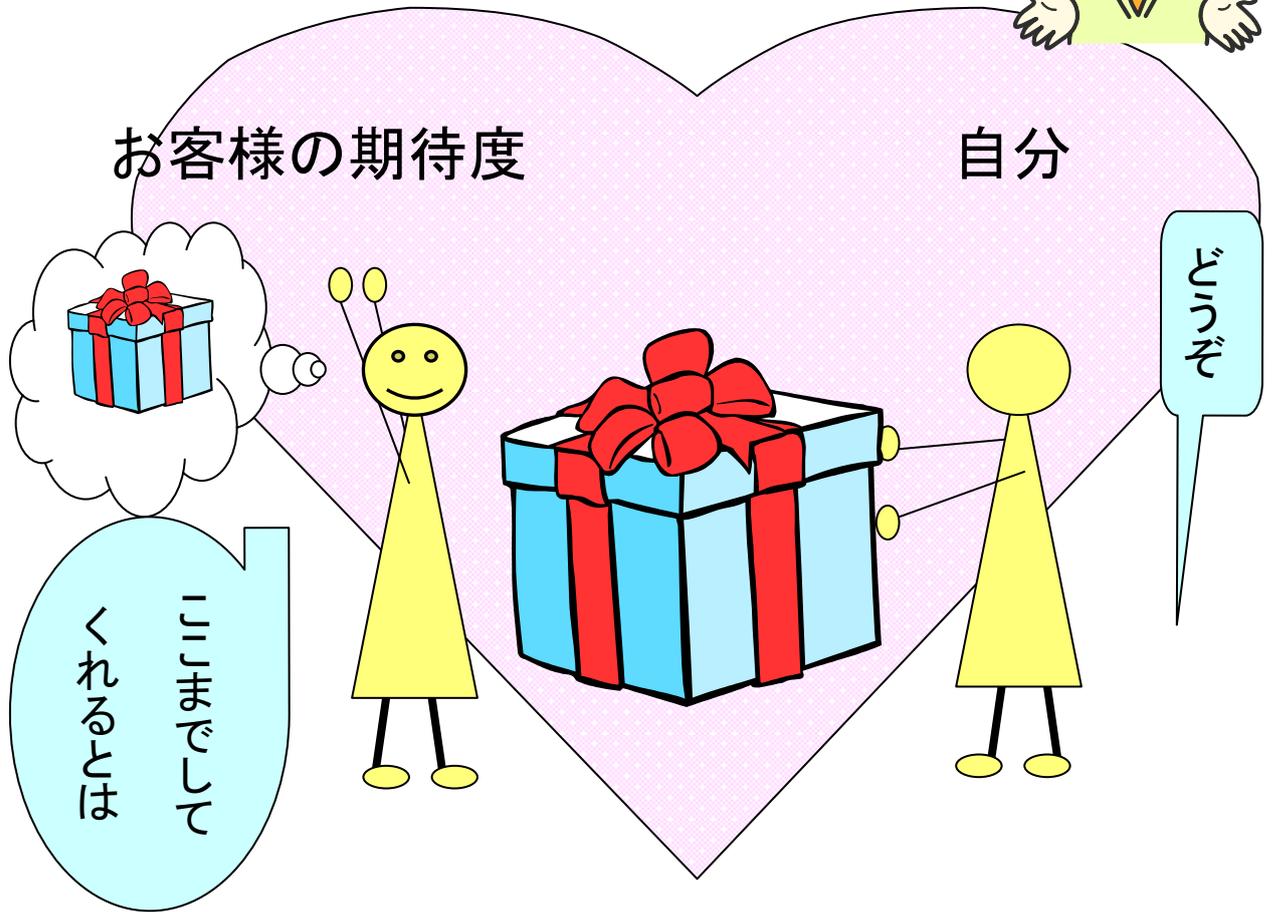


これからの営業を考える



● セールスマインド



● 営業サイクル

目的	訪問前/訪問中の概要・構成
① 訪問前の準備	<ul style="list-style-type: none"> ・ 市場分析 ・ ターゲットのプロフィール分析 ・ 訪問シミュレーション ・ 電話アポ
② お客様の懐の中に入る	<ul style="list-style-type: none"> ・ あいさつ（ほめる） ・ きっかけ作り ・ 訪問目的の説明 ・ 会社案内 ・ キーパーソン探し
③ お客様の目的の把握	<ul style="list-style-type: none"> ・ 話題について質問する ・ 現状についての情報を集める ・ 主要目的を聞き出す ・ お客様の目的について合意を得る
④ お客様へプランの提案	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提案するプランを決める ・ プランについて説明する ・ プランによりお客様の目的が達成できているという合意を得る
⑤ 契約につなげる	<ul style="list-style-type: none"> ・ お客様に契約をいただく ・ お客様が行動をとることについて合意を得る
⑥ 契約後のケアをする	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約後のサンキューコールをする ・ 契約後のフォローをする ・ 定期的フォローをする

● お客様が求める営業像

※ 本資料は、お客様のニーズを調査し、営業活動に活用するための参考資料です。お客様の状況や業種によって、必要な項目は異なります。

カテゴリー	アイテム
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">A</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;"> ビジネス倫理 ビジネスマナー </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ☛ うそをつかない・だまさない ☛ 身だしなみがきちんとしている ☛ 言葉遣いが丁寧 ☛ メモをしっかりと取る ☛ 企業・個人情報への漏洩をしない ☛ 明るくてポジティブ/パワーを感じる ☛
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">B</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;"> 約束の厳守 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ☛ 訪問時間に遅刻しない ☛ 納期を守る ☛ 価格通りに処理する ☛ 知らないうちに追加・上乘せをしない ☛ 契約事項を完全に守る ☛
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">C</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;"> まめな コミュニケーション </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ☛ 定期的に訪問してくれる ☛ 不在のときも後からしっかり連絡が取れる ☛ 不在のときはたらい回しにしない ☛ 社内報告がしっかりしていて担当者不在でも話がつながる ☛ ベストなタイミングで連絡が入る ☛ お客様が不在のときも必ずメモを残す ☛ きちんとこちらの考えを聞き出している ☛ 相談にしっかりとのっている ☛
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">D</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;"> プロフェッショナル </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ☛ 商品知識がしっかりある ☛ 他銀行のケース・業界のケースを知っている ☛ これまでの成功ケース・失敗ケースを知っている ☛ 市場の動きをしっかりと押さえている ☛ 自信用金庫の事業・商品に対するポリシーがある ☛ 企画提案力がある ☛ プレゼンテーション力がある ☛ 質問力がある ☛ 明らかに他社との競争優位性を感じる ☛
↓	
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 30%; text-align: center;">E</div> <div style="background-color: #e0ffe0; padding: 10px; border: 1px solid black; width: 60%; text-align: center;"> 人間性 誠実性 信頼性 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ☛ 生き方・考え方に共感できる ☛ 感動シーンをともに共有できている ☛ アフターケア（フォロー）がいつもしっかりしている ☛ 人に紹介したくなる ☛ プライベートな付き合いもしたくなる ☛ お客様のことを本当に考えている ☛ 一生の商取引をしていきたいと思っている ☛ すべての商取引をしていきたいと思っている ☛