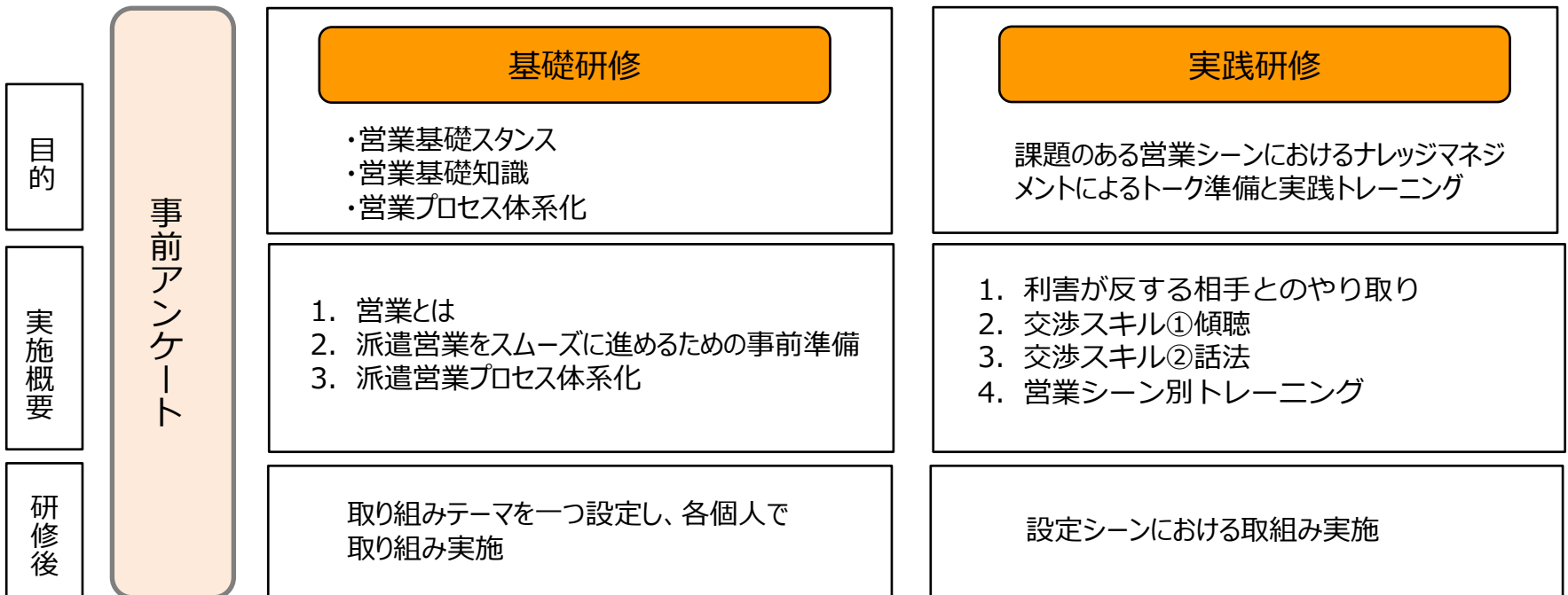

人材派遣 営業研修プログラム提案書

目的	<ul style="list-style-type: none"> ・リスクリングとしてのINPUT、営業プロセス体系化、実践トレーニングをふまえた自社での活用準備 ・各個人のノウハウや取り組みの共有によるナレッジマネジメント
概要	<p>STEP1：事前アンケート</p> <p>STEP2：基礎研修（営業としてのスタンス、知識、派遣営業のプロセス整理）</p> <p>STEP3：実践研修（営業スキル）</p>



基礎研修 カリキュラム (4~5時間)

1. 営業とは

- ・売上、営業、派遣営業の公式
- ・営業量と営業の質の確認
 - － 4つの営業スタイル
()
- ・営業に求められる要素

2. 営業をスムーズに進めるための事前準備

- ・考え方
- ・事前準備：「 」、「活かし方」
(個人ワーク、グループ共有)

3. 派遣営業プロセス体系化

- ・派遣営業活動のプロセス確認
- ・自社における営業プロセス強化 (グループワーク)
 - －
 - －

実践研修 カリキュラム (4~5時間)

1. 利害が反する相手とのやり取り

- ・体感 (ロールプレイング)
- ・利害が反する相手へのアプローチ (スタンス、アプローチ)

2. 交渉スキル①傾聴

- ・距離を近づけ、信頼を得るコミュニケーション
 - － 傾聴を阻害する要因、傾聴技法

3. 交渉スキル②話法

- ・応酬話法、伝え方、
(ワーク)

4. 営業シーン別トレーニング

- ・料金交渉など実際に発生する難しいシーンでの営業対応を考える (個人、グループワーク)
- ・実践トレーニング (ロールプレイング)

【基礎研修概要】

1. 営業とは

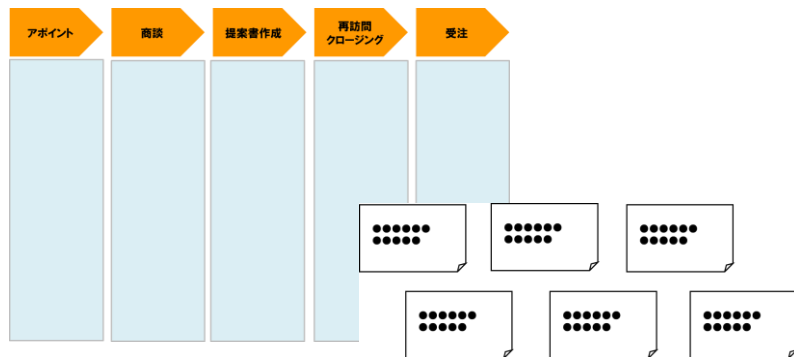
基本内容を確認

■ 売上 =



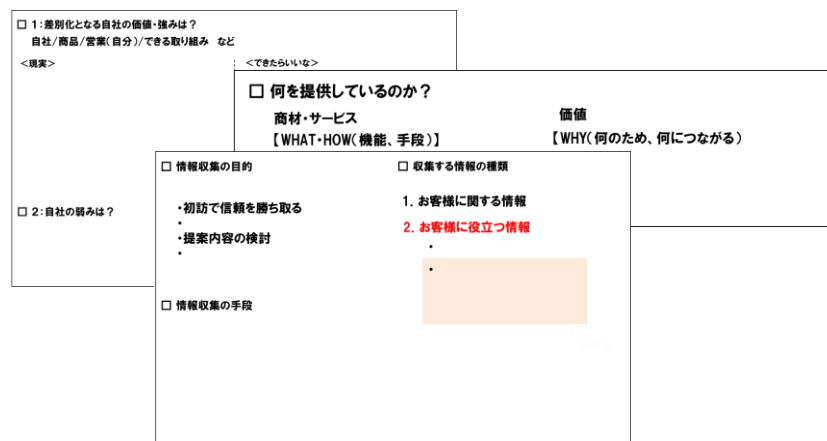
3. 派遣営業プロセス体系化

整理と各メンバーのノウハウ共有



2. 営業をスムーズに進めるための事前準備

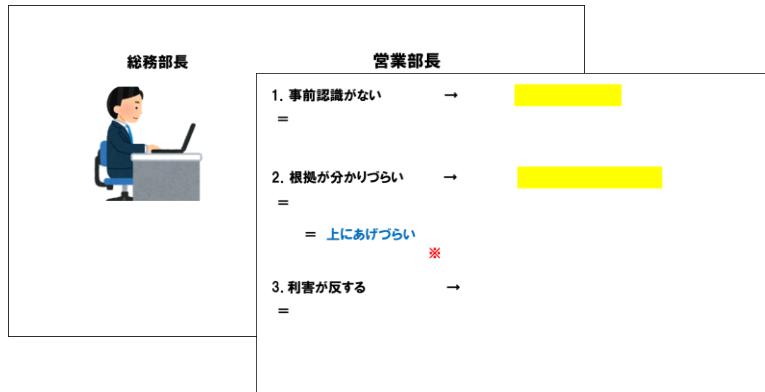
、気付きにつなげる



【実践研修概要】

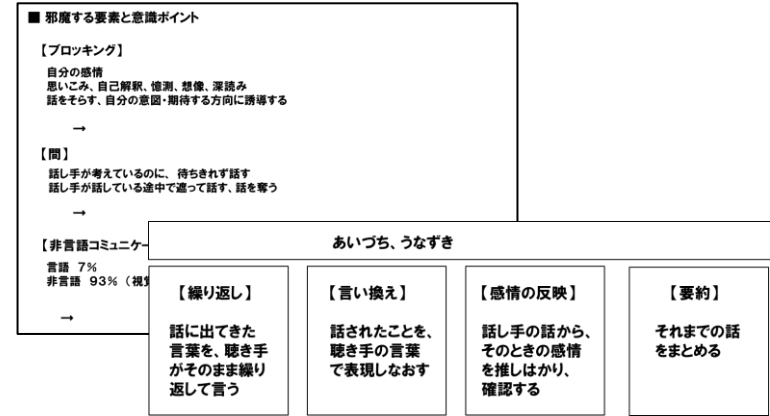
1. 利害が反する相手とのやり取り

改めて確認



2. 交渉スキル①傾聴

営業活動をスムーズに行うための傾聴スキルを確認



3. 交渉スキル②話法

、トークスキル向上の準備

を行う

■ ワーク1: DESC法トレーニング
以下のシチュエーションになった時の対応をDESCで行ってみましょう

新しいオーダーをいただけること	■ スキル4: 言い直し	
も上がるため、自分としては、お世	言い換え前	言い換え後
1. 状況を客観的に伝える Describe	お問い合わせください！	お問い合わせください！
2. 自分の気持ちや説明する Explain	どうではないですか？	どうではないですか？
3. 提案する Suggest/Specify	いくつか質問させてください	それは違いますよ
4. 相手の回答に対して結果や選択を	どういうタイプがよろしいでしょうか？	本日はありがとうございます
	本日はありがとうございます	人選ですが、もう少し早くお待ちください
	人選ですが、もう少し早くお待ちください	(見送りとなった場合に)絶対に弊社にあって
	次はこのテーマで打ち合わせをします	いると思います！
	締結アップをお願いします	次はこのテーマで打ち合わせをします
	どなたかご紹介いただけませんか	締結アップをお願いします
	〇〇の件、承知いたしました	どなたかご紹介いただけませんか
	〇〇さんは他社で勤務しています	〇〇の件、承知いたしました
		〇〇さんは他社で勤務しています

■ スキル5: 質問2営業における質問の効果

「もともと使っていたが、いいイメージがなくなりました」

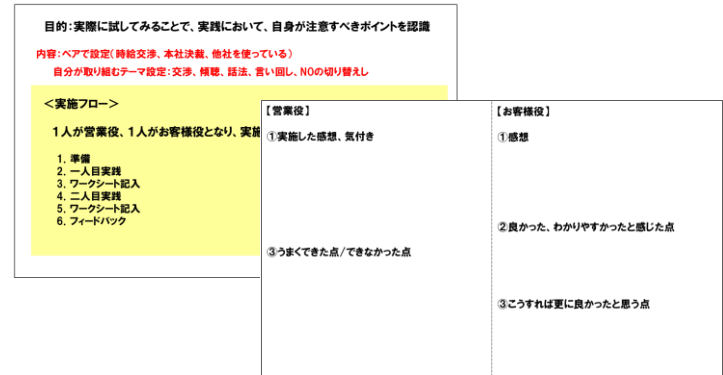
「 → 解決できる内容かも？ 」

「 → 担当は引き続き利用したかったが、上司からストップがかかったのかも 」

4. 営業シーン別トレーニング

手法を考えトレーニングを行う

■ トレーニングの流れ



や

【事前アンケート】

Q1 : プロセスについて教えてください。

例) 1. アプローチ業界選定 2. 企業絞り込み 3. テレアポ 4. 訪問前リサーチ 5. 訪問・情報収集
... X. 受注 Y. 稼働 Z. フォロー

Q2 : を具体的に教えてください。
(結果とその結果に至った作戦やトーク、アクションなど)

Q3 : 営業や交渉の場面で対応に困る、ノウハウが欲しいというシーンを教えてください。

例) ・
・料金交渉
と言われた時