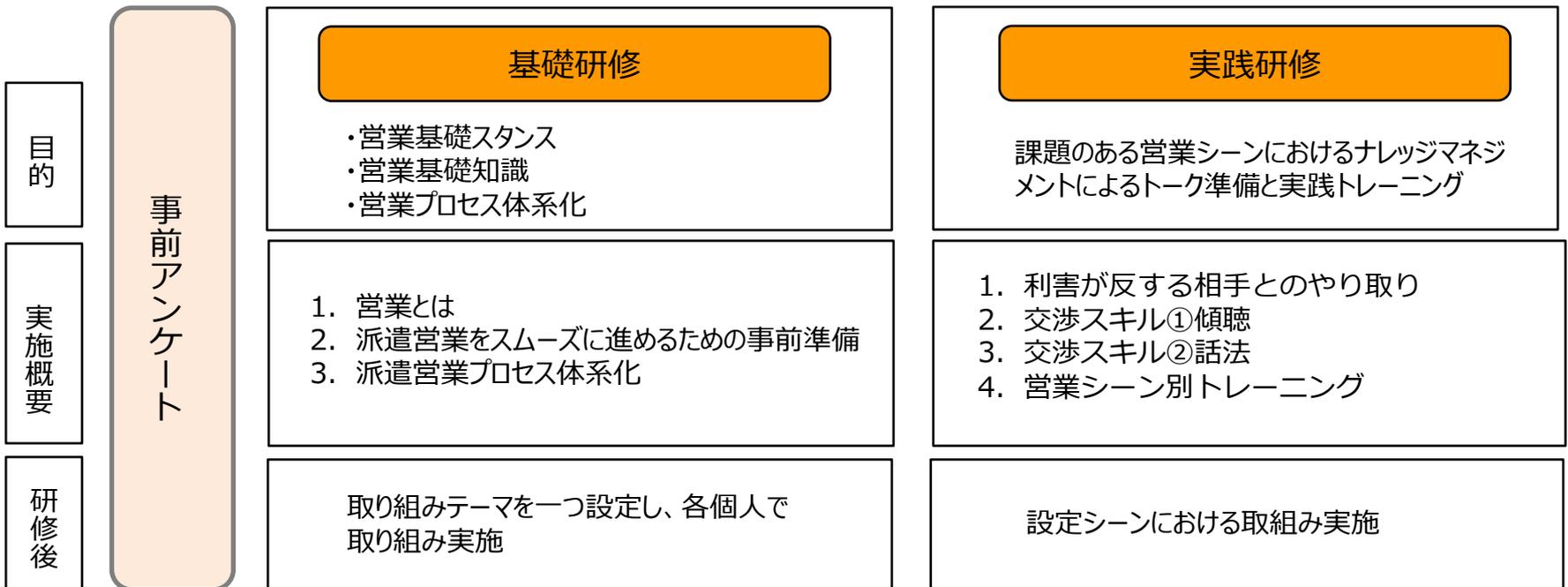


---

# 人材派遣 営業研修プログラム提案書

目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
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

## 【基礎研修概要】

### 1. 営業とは

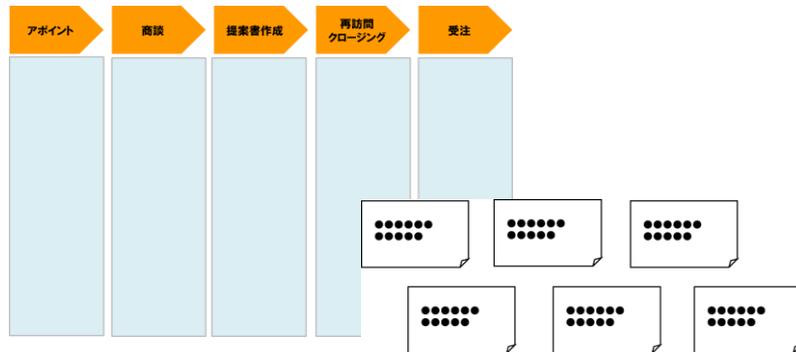
基本内容を確認

■ 売上 =



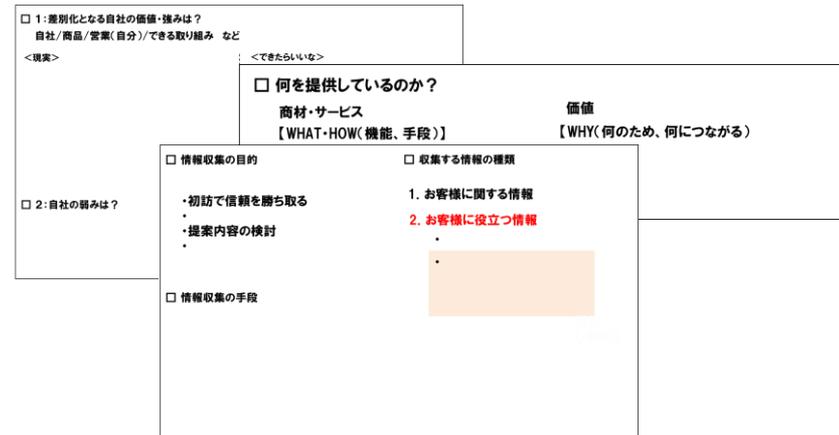
### 3. 派遣営業プロセス体系化

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】

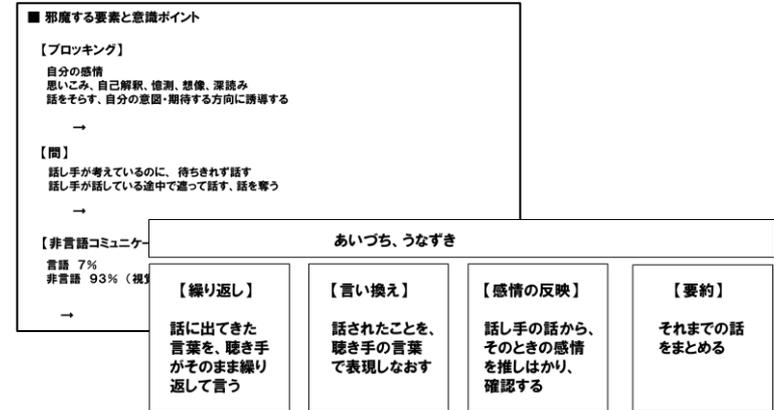
### 1. 利害が反する相手とのやり取り

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、お喜	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	こうではないですか？	それは違いますが、
3. 提案する Suggest/Specify	いくつか質問させてください	それは違いますが、
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、もう少しお待ちください
	人選ですが、もう少しお待ちください	(見送りとなった場合に)絶対に弊社にあって
	（見送りとなった場合に）絶対に弊社にあって	いると思います！
	次はこのテーマで打ち合わせをします	時間アップをお願いします
	時間アップをお願いします	どなたかご紹介いただけませんか
	どなたかご紹介いただけませんか	〇〇の件、承知いたしました
	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
	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

目的: 実際に試してみることで、実践において、自身が注意すべきポイントを認識

内容: ヘアで設定(輪読交渉、本社決算、他社を使っている)

自分が取り組むテーマ設定: 交渉、権限、話法、言い直し、NOの切り替えし

#### <実施フロー>

1人が営業役、1人がお客様役となり、実施

- 準備
- 一人目実践
- ワークシート記入
- 二人目実践
- ワークシート記入
- フィードバック

【営業役】	【お客様役】
① 実施した感想、気づき	① 感想
③ うまくできた点/できなかった点	② 良かった、わかりやすかったと感じた点
	③ こうすれば更に良かったと思う点

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