

NOMAテーマ別研修 モデルプログラム例)

研修モデル プログラム名	セールスパーソン強化モデルプログラム	
	NOMA- LD(LEAD) I 自己診断を活用！既存客・潜在顧客を導き(LEAD)深耕・開発する！	
研修のねらい (到達目標)	見込み客を創出(Lead generation)し受注につなげる、そのためのプロセスとは？能力とは？数字を残し続けるセールスパーソンに求められる日常の行動特性を、その場でチェックし振り返っていただくことで自己の「気づき」を促します。セールスプロセスを4つのステップ 12の要素に分けてそれぞれのポイントを伝授し、ソリューション型営業パーソンを育成します。	
研修期間	標準：2日	
有効対象	法人営業パーソン	
研修ポイント	【NOMA- LD(LEAD) I 自己診断の活用】60問の質問に回答し、その場で集計・分析。営業プロセスに対応した12の要素(スキル)の強みと弱みを自己診断。短時間で視覚化(レーダーチャート)します。また、12の要素から、4つの能力も視覚化し取り組むべき課題が明らかになります。	
モデルプログラム事例		
	1 日 目	2 日 目
	<p>1. 「自己診断分析」 (4つのSTEP、12の要素)</p> <p>2. 「状況把握力」 (1)アポイント力 (2)事前情報収集力 (3)仮説立案力 講義、GD、シナリオライティング、ロープレ、講評 等</p> <p>3. 「課題把握力」 (1)傾聴力 (2)質問力 (3)ニーズの理解と確認力 講義、GD、シナリオライティング、ロープレ、講評 等</p>	<p>4. 「ソリューション」 (1)企画表現力 (2)販促資材活用力 (3)問題解決力 講義、GD、シナリオライティング、ロープレ、講評 等</p> <p>5. 「プレゼン・クロージング」 (1)プレゼンカ (2)説明力 (3)クロージングカ 講義、GD、シナリオライティング、ロープレ、講評 等</p>

上記はあくまでモデルプログラムです。

実施の内容は可能な内容であれば、ご要望に応じてカスタマイズができます。

お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先

一般社団法人日本経営協会 東京本部
経営開発グループ

TEL 03-3403-1716

FAX 03-3403-8417

E-Mail tiso@noma.or.jp