

7.【Ⅱ-12】営業偏差値レベルアップ研修

～壊れる前に販売する 経年機器買替促進の～ 『営業偏差値レベルアップ研修』 －研修プログラム－

★研修概要

研修のねらい	『ガス機器は壊れてからでないと売れない』という固定観念を、状況に合わせた応酬話法を準備してお客様の一言の背景を読み取る力と適切に対応出来る会話力を向上させることで『壊れる前に販売する』という思考へと進化させます。個々の営業偏差値をレベルアップさせ、目標を達成する営業職の楽しさを感じる真の営業員を養成します。				
研修の期待される効果	<ul style="list-style-type: none">・4項目に分類してそれぞれの偏差値と総合力を分析し、個々の弱点を改善していきます。・活動状況や意識を定量化することで、他者との比較を明確にして自己改善意識を高めます。・自身の行動計画を作成・検証・改善を継続して行える営業偏差値の高い社員を養成します。・応酬話法を習得することで、お客様の状況に合わせた会話力を高め成約率向上が期待できます。				
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none">・現状の行動計画表・使用しているツールを持参して検証を行います。・営業偏差値診断シートを事前配布することで、受講者以外の数値を社内でも共有できます。・受講者の偏差値を向上させることで社内での競争意識を強化し全体のレベルアップが見込まれます。・見込対象をカテゴライズ化して、効果的に活動し自己検証可能な行動計画表が作成出来ます。・ケーススタディによるロールプレイングを実施し応酬話法を実践できるレベルに導きます。				
日数	3回コース	対象	営業責任者、営業担当者	講師	ネットワーク講師
時間	6時間程度×3回	人数	20人程度まで	会場形式	スタートはコの字型
進行形式	講義、小テスト、グループワーク、個人ワーク、ロールプレイング				

営業偏差値レベルアップ研修カリキュラム

回	研修内容	研修ワーク 他
第1回	<p>1. 営業偏差値を高める具体的な活動</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 営業偏差値の解説→項目別偏差値による傾向と改善策 2) 営業偏差値の自己分析から今までの活動を検証して改善を図る 3) 他者との比較・意見を取り入れて活動目標を発表する <p>2. 行動計画表の作成</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 見込対象をカテゴライズ化して検証可能な行動計画表を作成する 2) 他者との比較・意見を取り入れて行動計画を発表する <p>3. 応酬話法を活用してお客様の購買欲求を顕在化させる</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) お客様の「断り言葉」に対する応酬話法を習得する 2) 効果的なアプローチシート・提案ツールで会話を盛り上げる 3) 自己検証型ロールプレイングの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・受講者の営業偏差値一覧を比較共有する ・小テストによる現状の基本知識確認する ・自身の改善点を認識し活動目標を設定する ・現状の行動計画の運用委状況を確認する ・活動目標を盛り込んだ行動計画表を作成する ・効果的な商談力を身につける <p>【次回宿題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作成した行動計画表の検証と改善 ・不足しているアプローチシート等の追加
第2回	<p>1. 第2回の研修に当たって</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 第1回研修の振り返り 2) 営業偏差値の確認 <p>2. 活動実績の検証</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 実績の進捗状況と行動計画の検証と経過報告（個人発表） 2) 行動計画表のブラッシュアップ <p>3. アプローチシートと応酬話法のセットアップ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 見込カテゴリー別シナリオ作成 2) シナリオ別の応酬話法作成 3) 試験型ロールプレイングの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業偏差値に変化があるか再度評価する ・実績の進捗状況と行動計画を自己検証し経過報告を発表を発表する ・検証結果から行動計画のブラッシュアップを行う ・詳細なシナリオをカテゴリーごとに作成する ・難易度を上げたロールプレイングを行う <p>【次回宿題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作成したシナリオを活用して検証を行う
第3回	<p>1. 第3回の研修に当たって</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 第1回・第2回研修の振り返り 2) 営業偏差値の確認 <p>2. 活動実績の検証</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 実績の進捗状況と行動計画の検証と経過報告（個人発表） 2) 行動計画表のブラッシュアップ <p>3. 見込カテゴリー別シナリオの検証</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 見込カテゴリー別シナリオのブラッシュアップ 2) 実践型ロールプレイングの実施 <p>4. 研修のまとめ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 今後の仕事の進め方について決意表明 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業偏差値のレベルを最終評価する ・実績の進捗状況と行動計画の自己検証し経過報告を発表する ・行動計画をブラッシュアップし続ける習慣を身につける ・活動結果からシナリオをブラッシュアップする ・実践レベルのロールプレイングを行う ・期間中に実感できた自己のレベルアップ度の発表と今後の活動について決意表明する

『営業偏差値評価シート』

営業偏差値評価シート		会社名	〇〇ガス(株)	活動偏差値	販売偏差値	実績偏差値	行動意識偏差値	総合偏差値
		氏名	〇〇 〇〇	49.4	50.6	48.2	49.7	49.5
		調査日	2019年1月5日					
1 担当顧客件数 件								
戸建	1,000							
集合	500							
計	1,500							
2 月間訪問件数								
点検訪問件数	30							
有効面談件数	20							
提案件数	15							
見積提出件数	10							
成約件数	7							
				活動偏差値	49.4			
3 月間機器販売台数								
給湯器 単機能	1.1							
給湯器 ふろ給湯	1.6							
給湯器 ふろ給湯暖房	0.9							
ハイブリッド給湯器	0.1							
浴室暖房乾燥機	0.1							
床暖房	0.2							
卓上コンロ	1.5							
ビルトインコンロ	1							
レンジフード	0.3							
ガス炊飯器	0.4							
衣類乾燥機	0.2							
				販売偏差値	50.6			
4 月間実績								
売上高	952,000							
粗利益高	266,560							
粗利益率	28.0%							
				実績偏差値	48.2			
5 行動意識								
販売目標についてどのように考えていますか	4							
販売目標に対し具体的行動計画を作成し、検証・改善を繰り返して活動していますか	3							
10年以上経年機器顧客リストを活用・更新していますか	3							
業務訪問機会でも使用ガス機器の状況を確認していますか	4							
洗面化粧台、シャワーヘッド、水栓金具など周辺機器の提案を行っていますか	3							
都市ガス、灯油、電気と比較する知識を身につけていますか	3							
ガス機器を提案する資料・ツールは準備していますか	3							
ガス機器についてお客様からの質問事項に対応できますか	4							
「まだ使えるから・・・」などの断わり言葉に上手く対応できますか	3							
ガス機器について量販店・インターネットなどの情報を収集していますか	2							
				行動意識偏差値	49.7			

顧客タイプ	割合
戸建	66.7%
集合	33.3%

項目	数値
点検訪問件数	30
有効面談件数	20
提案件数	15
見積提出件数	10
成約件数	7

機器種別	台数
給湯器 単機能	1.1
給湯器 ふろ給湯	1.6
給湯器 ふろ給湯暖房	0.9
ハイブリッド給湯器	0.1
浴室暖房乾燥機	0.1
床暖房	0.2
卓上コンロ	1.5
ビルトインコンロ	1
レンジフード	0.3
ガス炊飯器	0.4
衣類乾燥機	0.2

項目	数値
売上高	952,000
粗利益高	266,560

項目	スコア
販売目標についてどのように考えていますか	4
販売目標に対し具体的行動計画を作成し、検証・改善を繰り返して活動していますか	3
10年以上経年機器顧客リストを活用・更新していますか	3
業務訪問機会でも使用ガス機器の状況を確認していますか	4
洗面化粧台、シャワーヘッド、水栓金具など周辺機器の提案を行っていますか	3
都市ガス、灯油、電気と比較する知識を身につけていますか	3
ガス機器を提案する資料・ツールは準備していますか	3
ガス機器についてお客様からの質問事項に対応できますか	4
「まだ使えるから・・・」などの断わり言葉に上手く対応できますか	3
ガス機器について量販店・インターネットなどの情報を収集していますか	2