

積極的営業力（プロアクティブ営業力）強化～率先して働きかける具体的営業の実践方法！

「営業たちが待ちの姿勢」「積極的な営業をしない！」状況ではさらなる成長は望めません。ですが「もっと積極的になれ！」と言うだけでは積極的な営業ができる状態にはなれません。積極的営業力（プロアクティブ営業力）強化プログラムで、営業たちがお客様へ積極的に働きかける具体的な実践方法を学びます。

「営業パーソンが積極的に営業しているかどうか？」は組織の目標達成に大きな影響を及ぼします。そのため、マネージャーは「営業パーソンたちが積極的な営業をすること」を望んでいます。ですが、多くの企業では「営業たちが待ちの姿勢」という問題に悩んでいます。なぜ、「積極的な営業をしてほしい！」と期待されているにもかかわらず「営業たちが待ちの姿勢」「積極的な営業をしない！」状況なのでしょう？

多くの営業パーソンたちは、頭では「積極的に営業をしなければ！」とわかっているのですが、彼らも悩んでいます。彼らが悩んでいるのは「具体的にどうすればよいかわからない」ということです。多くの企業において、積極的な営業ができていない原因の1つは「積極的な営業の方法」を知らないからです。

プロアクティブ営業力（積極的営業力）強化プログラムは、お客様からの依頼や問合せを待つのではなく積極的に働きかけて行くための具体的な営業手法を学び、**営業パーソンたちのプロアクティブ営業の実践力を強化します。**

具体的に学ぶ内容とは？

積極的営業に取り組むことに必要な23個の営業手法を学びます（お客様を想定して演習をしながら進めます）。

- ◆お客様が「買いたいと思う」ための積極的な営業アプローチの方法（7つの営業手法）
- ◆お客様が「予算を獲得する」ための積極的な営業アプローチの方法（6つの営業手法）
- ◆「競合に勝つ」ための積極的な営業アプローチの方法（5つの営業手法）
- ◆「さらに大きな取引機会を発掘する」ための積極的な営業アプローチの方法（5つの営業手法）

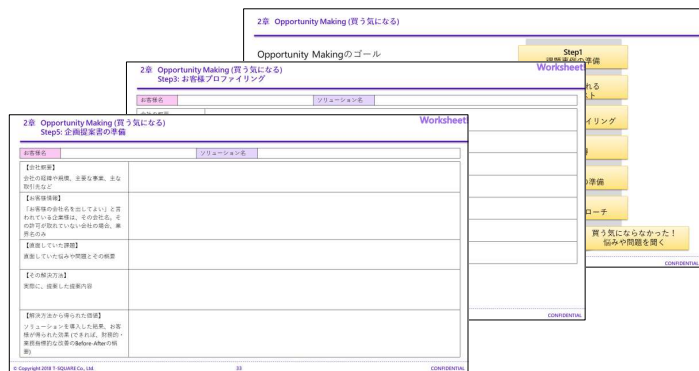
導入する狙い・目指す効果は？

下記のような積極的（プロアクティブ）な営業パーソンを育成します。

- ◆自ら商談を生み出すことが出来るプロフェッショナル営業
- ◆自ら商談をリードすることが出来るプロフェッショナル営業
- ◆自ら長期的かつより高いレベルでの関係を構築できるプロフェッショナル営業

その結果、営業組織としては下記のような状態をめざします。

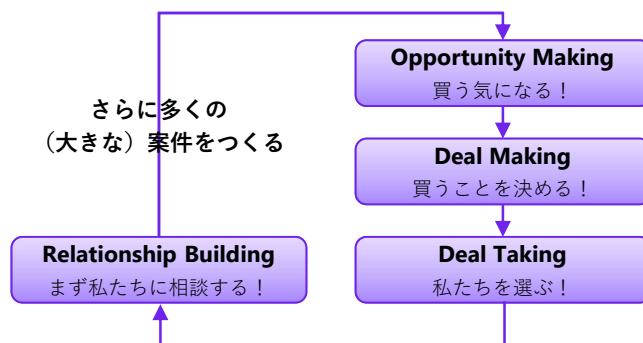
- ◆圧倒的な競争優位性の確立
- ◆営業がお客様への積極的な働きかけが出来る
- ◆お客様と長期的な会社対会社のおつきあいができている
- ◆二桁以上の売上の増加（Sales Growth）を実現



導入事例は [ティスクエア 営業力強化 導入事例](https://tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/) で検索
tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/

プロアクティブ営業 基本モデル

長期的な成長を可能にする会社対会社の関係を構築する



このプログラムは、下記の企業様で効果を発揮しています！

- ◆新規のお客様／新規の受注を増やしたい企業
- ◆4-5年の間に2倍以上の売り上げにしたい企業
- ◆大手企業の下請け的な状況から脱出したい企業
- ◆お客様との関係を変える必要がある企業

基本的なプログラム展開

下記は基本的なプログラムの進め方です。お客様の営業状況・課題・ご予算をお伺いし、貴社にとって最適な進め方をご提案いたします。

STEP1【講義 & 体験】

知識がなければ何も始まりません。カリキュラムに沿って「プロアクティブ営業手法」の知識習得の講義と体験を行います。

日数・時間	全4回（4日） 1カリキュラムあたり8時間
人数	最小6名

STEP2【フォローセッション】

実際のお客様を選定し、STEP1で得た知識を応用して「プロアクティブ営業手法」の効果的な活用方法をコーチングします。（STEP1【講義】を受講した人が対象となります。）

日数・時間	月1回、2～4時間
人数	最小4名

【対象者】 営業マネージャー、営業担当者、エンジニア
【ご投資額】 お問い合わせください