

最強の「若手&新人向け法人営業力強化研修」～結果を出すために必須な営業スキルを鍛える！

「単なる新人向け営業研修」ではなく「結果を出す営業を育てる」ことを徹底的に追求した最強のプログラム。ここで学ぶことは「結果を出すための必須営業スキル」です。数億という高額な売上目標を達成できる営業へと育つために「知らなければ実践することができない結果を出す営業スキル」を学びます。

「法人営業に必須となる基礎スキルを学び実践した営業」と「学んでいない営業」では結果を出すまでのスピードが格段と違います。新人&若手営業を1日も早く戦力化します！

「悠長に育てられる時代ではない。営業目標を確実に達成できる営業へと一日でも早く育てるための具体的かつ実践的な法人営業トレーニングをしてもらいたい。」これは、営業が強い企業の経営者の言葉です。この一言を出発点として「最強の若手&新人向け法人営業力強化研修 TSメソッド」を開発しました。

多くの企業が新人や若手営業の育成スピードの遅さに悩んでいます。多くの企業ではマネージャーや先輩によるOJT（職場内教育）で営業を育成しています。ですが、マネージャーや先輩は「人を育てる」方法を学んでいません。そのため経験や直感による助言や指導が行われます。よいアドバイスもありますが、理論的・合理的とは言えません。若手営業はその助言や指導の真の意味や理由がわからないためにうまく活用できず、結果が出せない状態になっています。営業が自然と育つのを待っている余裕はありません。一日でも早く期待する結果を出してもらわなければ、営業組織の目標達成が危ういのです。

私たちが編み出した「最強の若手&新人向け法人営業力強化研修 TSメソッド」は体系的な「法人営業の基礎スキルと具体的実践方法」を学ぶことが特長です。一日でも早く成長するために、若いうちに学ぶべき、結果を出すための法人営業の基礎スキルを扱います。

この「最強の若手&新人向け法人営業力強化研修 TSメソッド」は私たちの研究と実践に基づき編み出したもので、一人で数億から10数億円をいう売上目標を担う営業パーソンが若いうちに学び実践し続けているものです。早いうちに「結果を出すスキル」を学ぶから、彼らのような営業へと早く育つことが可能となります。過去の受講者からは「こんなことは教えてもらったことがない！」「初耳だ！」「お客様・上司・先輩が言っていたこととはそういうことだったのか！」「法人営業というのはこんなに論理的・理論に基づくものだったのか！」「ここで教えてもらわなかったら、一生気付かないままだった！」という声を聞きます。

この「最強の若手&新人向け法人営業力強化研修 TSメソッド」は、高い結果を出す営業パーソンには必須スキルとなるものです。あなたの会社の新人&若手営業が一日でも早く「期待する結果」を出せる営業パーソンへと育て、その結果として、営業組織の目標達成の確実性向上に貢献します。

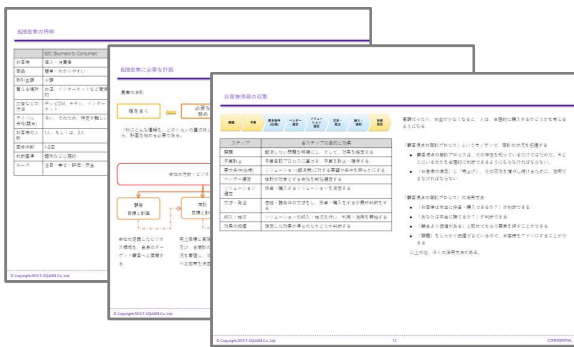
『若手&新人向け法人営業力強化研修 TSメソッド』目的と効果

【プログラムの目的】

- 法人営業（BtoB Sales）として行うべき業務とその具体的な方法を理解する。
- 営業として配属したあとに、自らが主体的に取り組むべき目標設定と計画の方法を理解する。
- お客様を担当したあと、商談をしっかりと受注に結びつけるために、日頃から改善すべきことを理解する。

【プログラムの目指す効果】

- （社内移動を含む）新人の法人営業が、会社が期待するパフォーマンスを達成できるまでの時間を短縮する。
- （社内移動を含む）新人の法人営業が、会社が期待を超えたパフォーマンス（業績結果）を達成できる。



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

『若手&新人向け法人営業力強化研修 TSメソッド』アジェンダ

法人営業の特徴と業務	1. 成果を上げる法人営業パーソンの特徴 2. 法人営業の業務概要と項目
営業計画	1. 成果を上げる法人営業の姿 2. 法人営業の業務概要と項目
商談プロセスの基本構造	1. 3つの必須ニーズ 2. 法人企業の購買プロセスの把握方法と商談コントロール
新規問合せの対応スキル	1. 顧客からの問い合わせ状況の判断 2. 新規問い合わせを受注に導く対応技法
新規案件の発掘スキル	1. 『紹介』と『提案』の違い 2. 新規商談機会開拓の方程式 3. 良好な雰囲気を作る 4. 機会開拓の質問技法 5. 機会開拓の提案技法 6. 【演習】機会開拓ロールプレイ
競合対策の基礎スキル	1. 競合対策のメカニズム 2. ・状況別競合対策方法
価格・条件交渉の基礎スキル	1. ・価格&条件交渉のメカニズム 2. ・価格&条件交渉の対策方法
追加カリキュラム	1. 実際の商談をイメージした商談ロールプレイ

【日数】 5日間（お客様のご要望に合わせて、カスタマイズ可能です。）

【対象者】 営業経験1-2年の新人・若手営業

【人数】 開催最小人数6名

【ご投資額】 お問い合わせ下さい。

※ 演習の関係上、公開型研修は行っていません。