

## カリキュラム

|                             |                  |
|-----------------------------|------------------|
| <b>C. 営業・販売—顧客拡大<br/>概論</b> | <b>オンライン営業技術</b> |
|-----------------------------|------------------|

|             |  |
|-------------|--|
| <b>到達目標</b> | テレワーク時に必要な営業コミュニケーション方法を理解し、テレワークに適応した営業技術を習得する。 |
|-------------|--|

|             | 「基本項目」 | 「主な内容」  | 訓練時間<br>(H) |
|-------------|--------|---|-------------|
| 指導<br>内容    | 1      | <b>オンライン営業概論</b><br><br>(1) オンライン営業成功法則<br>オンライン営業で成功するための抑えておくべき3つのポイントをレクチャーする。<br><br>(2) オンライン営業に関するよくある誤解<br>オンライン営業と言うと、オンライン商談術をイメージする人が多いが、それはほんの1部分である。オンラインでの営業手法、新規開拓の全体像をレクチャーする。<br><br>(3) アウトサイドセールスとインサイドセールス<br>アウトサイドセールスとインサイドセールスの違い、インサイドセールスとテレアポとの違いをレクチャーしながらインサイドセールス導入・運用のポイントをレクチャーする。   | 1.0         |
|             | 2      | <b>顧客開拓</b><br><br>(1) 社内の顧客情報の整理<br>『売上構造分析シート』のフォーマットを使い、社内の顧客情報のデータベース化する手法をレクチャーする。データベースにどんな項目を盛り込めば良いのか？を事例を用いて説明する。<br><br>(2) 顧客のスクリーニング<br>攻めるべき顧客の優先順位をつけるために、データベース化されたデータをどのように分析し、優先順位をつけて行けばいいのか？をレクチャーする。<br><br>(3) 魔法の新規開拓シート活用術<br>新規開拓に抑えるべき9項目を1シートにまとめた、『記入するだけで新規が取れる！魔法の新規開拓シート』を用いてオンラインでの顧客開拓の全体像をイメージする。<br><br>(4) 【演習】オンライン営業戦略作成演習<br>『売上構造分析シート』『魔法の新規開拓シート』などのフォーマットを活用し、自社のオンライン営業戦略のたたき台を作成する。 | 2.0         |
|             | 3      | <b>顧客とのリレーション</b><br><br>(1) 顧客と営業担当との関係性の変化<br>1人の営業担当が営業プロセス全てを担うのではなく、会社全体として顧客とどう接し、関係性を構築していくのか？事例を用いながら説明する。<br><br>(2) オンライン営業による顧客対応方法<br>HP、メルマガ、オンラインセミナー、SNSなどを活用したオンラインでの顧客との関係性構築法を事例を用いながら解説する。<br><br>(3) 【演習】顧客を引き寄せるキャッチコピー作成<br>インサイドセールスで重要な、見込み顧客に響くキャッチコピーの作り方をレクチャーし、自社の場合だとどうなるか？仮のキャッチコピーを作成する。   | 2.0         |
|             | 4      | <b>社内の情報共有</b><br><br>(1) 進捗管理の方法<br>グループウェアを用いた進捗管理の共有の事例、リモートワークでの営業の進捗管理の方法を事例を用いながら解説する。<br><br>(2) 各種営業ツール(SFA、CRM)<br>SFA、CRM、MAなどの用語の説明、それぞれどういう意味なのか？代表的なツールを紹介しながらどのような機能があるのか？をレクチャーする。   | 1.0         |
| <b>合計時間</b> |        |   | 6.0         |

### カリキュラム作成のポイント

オリジナルフォーマットの『記入するだけで新規が取れる！魔法の新規開拓シート』を使い、オンラインを用いた新規獲得の仕方が学べます。単なる営業のオンライン化ではなく、自社の営業構造・プロセスの見直し、顧客目線での自社の強みの発見、それに基づく営業戦略構築に必要な要素をレクチャーし、オンライン化に対応した自社の新しい営業戦略、営業構造・プロセスを構築するための情報を網羅しています。

### 講師から一言

『記入するだけで新規が取れる！魔法の新規開拓シート』を使い、オンラインを用いた新規獲得のポイントが学べます。