# 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「もっと積極的に営業しろ!」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、お客様へ積極的に働きかける具体的な実践方法を学ぶことができます。

「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、多くの営業組織では「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!」状況なのでしょうか?

**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、彼らも悩んでいました。**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。多くの営業組織において、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」ためです。

プロアクティブ営業力(積極営業力)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 行く具体的な営業手法を学び、営業パーソンたちが積極的な営業をできるようにします。** 

## 具体的に学ぶ内容とは?

積極的営業を実践するために必要な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)

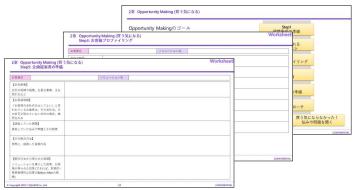
#### 導入する狙い・目指す効果は?

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。

- ◆商談を生み出すことができるプロフェッショナルな営業
- ◆商談をリードすることができるプロフェッショナルな営業
- ◆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な営業

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できている状態
- ◆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状態
- ◆二桁以上の売上の増加(Sales Growth)を実現



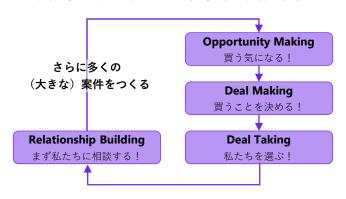
導入事例は

ティ・スクエア 営業力強化 導入事例 │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】

「積極的(プロアクティブ)営業手法」の講義とワークシート 演習を行い、具体的な営業方法を学びます。

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【コーチング】

実際のお客様を選定し、STEP1で獲得した知識を応用して「積極的(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。

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