

営業・マーケティング

貸出番号	タイトル	内容	時間(分)
EE001	部下の成果がグングン上がる 実践！セールス・コーチング ①セールス・コーチングの基本と 考え方	セールス・コーチングとは、現場でお客様と接している部下自身が考え、選択肢を見つけ出して成功していくように、上司が部下を導き支援していくことです。Disc1では、セールス・コーチングの基本と考え方をケースドラマの中で解説します。	40
EE002	部下の成果がグングン上がる 実践！セールス・コーチング ②実践的セールス・コーチングの 進め方	これからの営業は「顧客のパートナーとして顧客と一緒に問題解決を図っていく」いわゆる仮説提案型営業が求められています。 リーダーは、部下に対して仮説提案型営業に沿った営業プロセスのシーンにおいて、適切なコーチングが必要です。実際の営業プロセスにのっとったケースドラマの中で解説します。	40
EE004	営業力強化 営業管理職編 ①管理職の役割	営業管理職には、経営トップと現場の橋渡しをしつつ、目標達成に向けて部隊を動かす能力が要求されます。 どういう心構えで、どのように業務を進めれば、重責を果たすことができるか、そのポイントを解説します。 位置付け/役割と求められる能力(1)上下の橋渡し(2)売上・利益目標の達成(3)職場の管理	30
EE005	営業力強化 営業管理職編 ②営業戦略	売上・利益目標の達成のためには、明確な営業戦略を打ち出し、職場の目標管理をしっかりと行わなければいけません。 戦略立案はどのように進めれば良いか、また目標管理で部隊を動かすにはどうすれば良いか、そのポイントを解説します。 現状分析/戦略立案 (1)中長期計画(2)短期計画/職場の目標管理 (1)職場目標の設定、(2)実践	30
EE006	営業力強化 営業管理職編 ③部下の育成	実際に営業に行って成果を上げるのは、部下の一人一人。営業部門として成果を上げ、長期的に会社を支えていくためには、部下を育てることが不可欠です。 営業担当の能力を上げ、その個性を伸ばしながら、やる気を引き出すにはどうすれば良いか、そのポイントを解説します。 個人目標の設定/個人目標の管理 (1)実践(2)評価・見直し/やる気を引き出すには	30
EE007	営業力強化 営業管理職編 ④リーダーシップ	強いリーダーシップの下では、優秀な営業パーソンが育ち、自然に組織が動き、成果が上がります。 営業部門では、どのようなリーダーが求められるか、そのために営業管理職はどう自己管理すれば良いか、そのポイントを解説します。 リーダーシップとは/リーダーの資質 (1)業務遂行能力(2)人間性(3)人を動かす能力	30

EE008	通販ビジネスの始め方 ①始める前に	消費行動の変化や、インフラの整備などを背景に、通信販売市場は順調に成長し続けています。ここに新たに参入し、事業を成長させようという方のために、取り組む前に知っておくべきポイントを、わかりやすく解説しました。 通販とは (1)定義と種類(2)法的な規定/事業化のために(1)成長の背景(2)通販の特徴(3)ステップ	30
EE009	通販ビジネスの始め方 ②しくみ作り	通販事業に取り組むには、最初にまず、売り方のしくみをきちんと考えておく必要があります。これを誤ると、事業を始めてから慌てることになり、トラブルも起きかねません。何について、どんな点に注意して、しくみを決めれば良いのか、ポイントをわかりやすく解説しました。 何を売るか (1)商品を決める(2)ターゲットを決める(3)価格をつける/どう売るか(1)発信方法を選ぶ(2)注文の受け方を決める(3)トラブルに備える	20
EE010	通販ビジネスの始め方 ③広告作り	通販事業では、広告が店であり、ディスプレイであり、店員でもあります。消費者の目を引き、理解させ、魅力を伝えることまで考えなくてはなりません。また、店舗の広告と違って、通販広告には、様々な法的規定があります。これについても、正確な知識を身につけておきましょう。 通販広告とは/法的な規定 (1)記載事項(2)禁止事項/効果的な広告(1)ポイント(2)内容の工夫(3)見せ方の工夫	20
EE011	通販ビジネスの始め方 ④顧客管理	通販事業は長期戦。将来大きく伸びるためには、初期からきちんと顧客管理をすることが必要です。どんな情報を、どうやって集めるか、これをどう管理するか、ポイントをわかりやすく解説します。 また、集めた情報は、様々な部分で活用してこそ意味があります。代表的な手法であるRFMの説明を始め、どんな部分で活用できるか、紹介しました。 通販の顧客管理/データ集め (1)初期情報(2)追加情報/データ管理 (1)管理の仕方(2)販促への活用(3)その他の活用	20
EE022	営業担当者が新規開拓の際に、 陥りやすいワナと解決策	既存客のアポイントの取り方/新規客のアポイントの取り方/飛込み訪問時の担当者の確認/担当者が出てきた場合の対処法/受付電話対応/最初の断りへの対応/お客様に期待感を持ってもらえる名刺交換のやり方/商談の入り方/お客様から宿題をもらう 他	74
EE028	セールススキルアップシリーズ 基本編	成長へのチャンスをつかむセールスマインド ～顧客とは何か。営業とは何か～ ・セールスの重要性 ・セールスプロセス ・求められる能力 ・セールスコンプライアンス	22
EE029	セールススキルアップシリーズ 基本編	【1】出会いを創造するアプローチ ～会うことに全力を尽くせ～ ・アプローチとは ・ターゲットをしぼる ・アポイントメントを取る ・初回訪問の準備	22

EE030	セールススキルアップシリーズ 基本編	【2】課題共有へのヒアリング ～課題を発見し仮説を構築する～ ・「ヒアリングとは」 ・信頼関係の構築 ・課題の明確化 ・真の課題の共有	27
EE031	セールススキルアップシリーズ 基本編	【3】価値を共有するプレゼンテーション ～何を伝え、どう顧客を巻き込むか～ ・「プレゼンテーション」とは ・プランニングとプレゼンテーション ・フィードバックを受ける ・成約に至る条件の確認	19
EE032	セールススキルアップシリーズ 基本編	【4】決断を促すクロージング ～成約と交渉の基本スキル～ ・「クロージングとは」 ・タイミングをつかむ ・ためらいを取り除く ・決断を促す ・成約への交渉術	24
EE033	セールススキルアップシリーズ 基本編	【5】顧客満足と収益を高めるアフターフォロー ～顧客資産のマネジメント～ ・「アフターフォロー」とは ・顧客の維持 ・追加提案 ・顧客の獲得	18