

サービス名	主従業務変更者向け法人営業着任フォロー研修
サービステーマ	営業力強化・主従業務変更
サービス対象	・窓口担当から、法人担当に主従業務変更となり、半年程度経過した方

サービス概要	実施期間：約3時間 受講人数：4名 受講環境：パソコン推奨・インターネット環境 Web会議システム(Zoom、Webexなど)
サービス方法	オンライン（ライブ）

### 改善すべき現状（問題と発注サイドのお悩み）

### 目指すべき姿（課題と発注サイドのメリット）

- ・ アカウントユーザーに対する営業活動は行っているものの、巡回のみで終わってしまっている
- ・ ドコモのソリューション商材のことがよくわからず、パンフレットのお渡しのみで終わってしまっている
- ・ ソリューション提案をするための商談の組み立てや展開を理解していない

- ・ ただの巡回活動から、顧客情報を収集するための活動へと変化できる
- ・ 簡単に提案できるソリューション商材のヒアリングから提案までのトークを、パターン化して習得できる
- ・ ソリューション提案するための商談の組み立てや展開を理解できるようになる

#### サービスの特徴

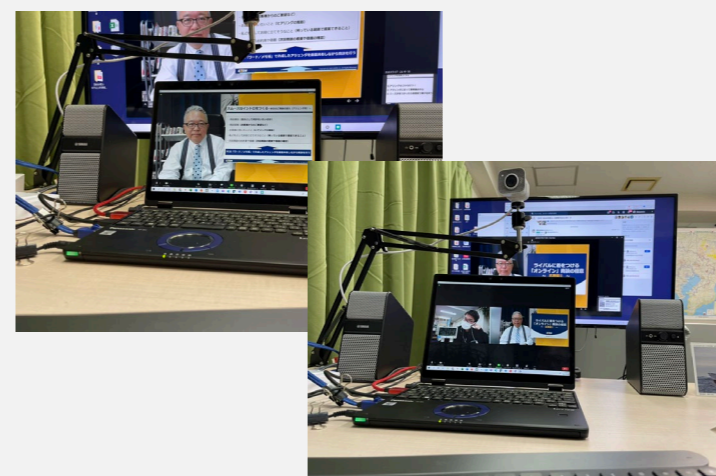
アカウントユーザーの情報を引き出すためのヒアリングスキルを強化する

#### 受講前提条件

主従業務変更者向け法人営業着任導入研修を受講済であること

カリキュラム抜粋	
1. ニーズを引き出すヒアリング	1-1. 訪問前の商談準備 1-2. 具体的なヒアリングトーク例
2. 仮想顧客分析	2-1. ニーズの想定方法とヒアリングトークの作成
3. RPGの実施とフィードバック	3-1. 講師を顧客に見立てた商談RPG 3-2. 講師からの改善点フィードバック

【学習映像イメージ】



#### 受講生の得られるモノ

- ・ 次回の商談から自信をもってヒアリングを行いお客様ニーズや顧客情報を引き出せるようになる

#### スケジュールイメージ

ご契約締結後、実施日を調整いたします

#### ご予算イメージ

1回実施130,000円～  
※カスタマイズ要望も承ります

#### お問い合わせ先

<https://exon.co.jp/contact>  
Mail : [salesdesk@exon.co.jp](mailto:salesdesk@exon.co.jp)  
Tel : 043-350-5144

営業時間10:00~17:00(担当：企画営業チーム)  
※研修中などでお電話に出られない場合がございます。  
その際はお問い合わせフォームよりご連絡ください。



同様の研修サービスやコンサルティングを提供されている企業様との協業も可能です。  
当社サービスを貴社サービスとしてご利用になりたいという場合は、**お問い合わせ先**よりご連絡ください。