

サービス名	拠点リーダー向けソリューションセールス研修
サービステーマ	営業力強化・拠点リーダー育成
サービス対象	・経歴3年以上の法人営業拠点のリーダーおよびリーダー候補の方

サービス概要	実施期間：約5時間（事前学習・ライブ研修あわせて） 受講人数：1名以上 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） オンライン（オンデマンド）

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）

- ・ 法人営業拠点のリーダー候補となる人材をきちんと育成できない
- ・ 経営トップ層との商談力がまだ低い
- ・ 経営トップ層との商談に必要な世の中の外部環境の情報収集や、経営課題の仮説が立てられる戦略的スキルの部分が弱い

- ・ 一般的なソリューションセールスの組み立て方やセールストークとは異なる、経営トップ層との商談で使える営業手法を具体的に理解することができる
- ・ 戦略的な商談を展開するためのフレームワーク活用法を習得することで、経営トップ層からたくさんのヒントをいただくための作戦を効率よく立案できるようになる
- ・ 法人拠点のリーダーに求められる、経営トップ層との商談に必要なスキルセットが得られる

サービスの特徴

経営トップ層との商談に必要な営業手法を短時間で効率よく身に付けることができる

受講前提条件

社内で最上位スキルの取得を目指すスタッフ

カリキュラム抜粋	
1. 経営者が求める商談力	1-1. ヒアリングテクニックのおさらい 1-2. 提案とクロージングテクニックのおさらい
2. 仮想顧客分析	2-1. 商談ストーリー作成（ワーク）
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



受講生の得られるモノ

- ・ 拠点リーダーに求められる経営視点を持ったソリューションセールスのスキルを習得できる

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名でご参加の場合と、代理店様1社あたりの研修でそれぞれ費用が異なります。詳しくはお問い合わせください

お問い合わせ先

<https://exon.co.jp/contact>
 Mail : 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。