

効果絶大な社員自社研修を少ない費用でなぜ実施できるのか（参加無料）

～ 訪問販売と店頭販売の売り上げ増大の決め手～

費用対効果抜群！ “新しいお客様が増え続ける” 研修導入説明会

多訪問・多面談と話し方工夫による販売目標達成法の自社FST研修導入 説明会

<使わなければ損！ キャリア形成促進助成金活用で、費用が大きく戻る>

講師が申請をお手伝いしますので、手間をかけず、
費用も大きくかけず、社員研修ができます

効果が確実に上がる自社研修、費用負担はわずかで済む！

その中身をご説明するための導入説明会です。

御社にメリットになること間違いなし！ まずはご参加のうえご検討ください。

営業とは

会社員が会社の利益を目指した企業活動です。ところが、品質やサービスの差別化の困難なため、販売目標の達成はよほど工夫や現場営業力を高めて新しいお客様を増やさないと難しい昨今であります。

当説明会では

自社研修の導入ポイントについてお話をさせていただきます。FST（フィールド・セールス・トレーニング＝現場講師同行・店頭実践訓練）を中心とした社内研修を担当者レベルに合わせて計画。そして、販売に合ったAIDMA（販売促進の法則）話法を作成し、この話法をロールプレイング（役割演出法）で全員マスターします。同行や店頭で講師がやって見せ社員がやって自信がつくことで新規客開拓力が大幅に高まり、その後の販売目標達成を毎年続く秘訣を、成功例を交えながらお話しします。

また、キャリア形成促進助成金を活用（中小企業）して社内研修を実施しますと、研修費用の大半の支援を受けることができ、効率よく研修参加者のやる気が高まってピカピカになります。

この助成金ご案内も合わせて説明申し上げます。

これまでの成功業種

機械製造販売、食料卸、建設、賃貸住宅仲介、調理器販売、ガスサービス、信用金庫、農協、生命保険、住設販売、薬局、ホビー製作販売、水道工事、水機器販売、飼料販売、通信機器販売、文具販売、花屋、ホテル、温泉、食品製造、金物卸、工業デザイン、住宅販売、家電販売、クリーニング、新聞販売、喫茶店、食品店、スーパー、自動車販売、農機販売、事務機販売、機械メンテサービス、スタンド、家具販売、エステ、飲食店、携帯販売、市役所...他

自社FST研修で期待される成果（訪問訓練は企業一日15社、家庭100軒、店頭訓練はロープレ）

1. 訪問販売の場合＝毎日の顧客・新規客多訪問が定着

- ・新規訪問の1～2回で止めていた訪問が続いて販売目標管理が進む
- ・話題提供が沢山できて再訪問が進む
- ・購買心理七段階による提案力が高まる
- ・面談中の話が質問法によってリードできる
- ・お客様から断われたとき、応酬話法で話が続けられる
- ・マーケティング5情報で市場開発が進む
- ・成功率と契約率が高まり営業が楽しくなる
- ・顧客管理基本でお客様がどんどん増える

2. 店頭販売の場合＝毎日の積極的多面談が定着

- ・接客に自信が高まりニコニコできて仕事の目標管理が進む
- ・店頭商談技術がしっかり身について、お客様の声かけ、紹介、同伴来店がすすむ
- ・入りやすく、出やすい店に変えられて3Sが一流になる
- ・販促のポスティング、ハンディング、DM、チラシ広告等の成果が上がる
- ・陳列、POP、照明、レイアウト等の改善が進む
- ・明るく元気よく、正しい挨拶が全員できる
- ・仕事上の問題点は問題ノートによって毎日沢山の改善ができる
- ・やる気サイクル6点によってイキイキ仕事が進んでいく

経営者の方、幹部、営業部長、責任者の方、まずはご参加してみてください！