

「営業力強化コース（個別提案型商談編）」【CST】

事前課題作成要領

課題① お客様情報想定項目シート

「お客様情報想定項目シート」に、ロールプレイングのテーマとなるお客様の情報を事前に記入してください。

「法人用」「個人用」の2種があります。実際のお客様に合わせてどちらか一方を使用してください。（記入見本は「お客様情報想定項目シート」のデータに添付していません。）

- 狙う成果 ⇒ お客様のご事情を把握する上で必要な項目を調べることで、日ごろの営業活動におけるリサーチへの意識付けを図ります



課題② 商談技術自己診断シート

「商談技術自己診断」で、ご自身の商談傾向を自己診断します。

- 狙う成果 ⇒ 商談技術に必要な視点のセルフチェックを通じて、ご自身の強み・弱みを発見するための着眼点を学びます。

【記入例】

＜商談技術自己診断＞						
		会社名:	〇〇株式会社			
		氏名:	池袋 太郎			
●自分自身の強み弱みを発見することが目的です。						
以下の文章を読んで、「ご自身の傾向がどうなっているか」という観点で、自己診断してください。						
全項目をチェックしたら、各ステップのチェック点数計を合計欄にご記入ください。						
1・・・できていない 2・・・ややできていない 3・・・できている 4・・・ほぼ完璧						
ステップ	設 問	チェック			合計	
1	最初の挨拶・名刺交換のやり方には自信がある	①	2	3	4	
	まずは本日の用件を率直に切り出している	1	2	3	④	
	用件の際には、お客様にとってのメリットを強調している	1	②	3	4	
	用件を伝えた後、思い切って押している	1	2	3	④	20

「お客様情報想定項目シート」「商談技術自己診断」は、
研修中に使用しますので、各自でプリントアウト・記入後、当日必ずご持参ください。