

(営業のアドバイス 法人会員)



法人営業のノウハウ・テクニックを提供する
営業ポータルパーソナル

営業のアドバイス

eigyouda.com

営業のアドバイスとは

様々な会社で蓄積した法人営業のノウハウやテクニックでアドバイスを提供。
会社や上司、自分の経験中心の営業に、新たなノウハウやテクニックを加えて営業力アップを支援します。

 営業のアドバイス eigyouda.com

- ✓ 営業のプロセス、進め方
- ✓ 顧客課題・提案内容想定
- ✓ 商品説明
- ✓ ヒアリング・ニーズ発掘
- ✓ プレゼンテーション・提案書
- ✓
- ✓ 顧客攻略・クロージング
- ✓ 新規開拓・アプローチ
- ✓ 代理店営業
- ✓ コミュニケーション
- ✓ 顧客との関係
- ✓
- ✓ 顧客の知識・情報
- ✓ 営業戦略・戦術・計画
- ✓ マネジメント
- ✓ 教育・指導
- ✓



営業担当者



営業マネージャー



営業企画担当者

※ 掲載中のアドバイスは裏面に . . .

メリット

営業社員の営業力UP

様々な会社で蓄積したノウハウ・テクニック
自分や上司の経験に加えて営業力UP

営業には様々なノウハウやテクニックがあります。
自分の経験、上司の経験に様々な会社の営業ノウハウ・テクニックを
加え営業力と売上の向上を支援します。

動機づけと継続的なノウハウ・テクニック習得

毎月2回のアドバイスメール
営業社員に直接ノウハウをお届けします

様々なノウハウやテクニックをメールで直接お届けします。
継続的に様々な営業ノウハウやテクニックをお届けすることで
新たな営業ノウハウの習得と営業力に対する動機づけを促進します。

日々の実践を促進

実践をイメージできるケーススタディ
新たなノウハウの活用・実践を促進します

営業は理論や手法だけでは実践しにくい . . .
事例やケーススタディにより実践をイメージできるわかりやすい
アドバイスを提供します。

マネジメント、指導力UP

営業会議や教育・指導のアドバイス
ケーススタディで会議や指導を促進します

営業指導は難しく自分の経験で指導しても理解してくれない . . .
営業会議や教育・指導方法のアドバイスをケーススタディで提供し、
部下が理解し、改善できる指導を支援します。



タイトル (公開月)	サブタイトル	カテゴリー
営業のあるべき姿 (1月)	顧客に課題解決と効果を提供する課題解決型営業のやり方とは？	営業概論
ご案内・御用聞き営業と課題解決型営業の違い (1月)	顧客の課題を誰が考えるかで営業が変わる	営業概論
顧客視点を強化するためには (1月)	営業にとって最も大切な顧客の視点は環境によって作られる	営業概論、顧客知識・情報、課題・提案内容想定
顧客課題を考える方法 (ESLPI®) (1月)	顧客の課題は市場環境や戦略、経営課題から考える	課題・提案内容想定、顧客知識・情報
顧客の立場で課題を想像する (1月)	顧客の課題を想像するためには顧客の商品を理解することから始める	課題・提案内容想定
顧客視点の商品説明 (1月)	課題解決型営業の商品説明は顧客に合わせて説明を変える	商品説明
強みを理解させる方法 (1月)	強みのアピールは課題を理解させることから始める	商品説明・提案、顧客攻略・加進ツグ
課題・ニーズ発掘のヒアリング (1月)	受注を獲得するための課題を聞き出すためには顧客課題の背景から聞き出す	ヒアリング・ニーズ発掘
仮説提案の目的 (1月)	仮説の提案は情報収集と課題・発掘のためのもの	ヒアリング・ニーズ発掘、提案
仮説提案の入り方 (1月)	顧客から要求されていない積極的な提案はリトに入る	提案、コミュニケーション
決裁者を説得する提案書の表現 (1月)	会えない決裁者を説得するためには提案書で伝えたいことをストレートに書く	提案、顧客攻略・加進ツグ
予算を確保させる方法 (1月)	商品による効果と投資する必要性が予算を確保させる	提案、顧客攻略・加進ツグ
提案を促進するためのポイント (1月)	販売代理店や営業部に提案してもらうためにはポイント改善	商品説明、提案、代理店営業、その他
営業戦略は顧客ニーズから考える (1月)	顕在ニーズと潜在ニーズでは営業戦略が異なる	戦略・戦術・計画、新規開拓・アプローチ
紹介してもらうためには (1月)	自分のためにでなく相手のためにを切り口に	新規開拓・アプローチ、顧客との関係
アプローチの切り口 (1月)	新規顧客へのアプローチは商品紹介でなく顧客の課題を伝える	新規開拓・アプローチ
コミュニケーションの改善① (1月)	コミュニケーションの感性はメールで鍛える	コミュニケーション
相談関係の5つの要件①…悩みの共感 (1月)	顧客の悩みや背景の知識と会話が頼られる関係を構築する	顧客との関係
対策や戦略は情報を洗い出して考える (1月)	対策や戦略は1枚の紙に情報を書き出すことから始める	戦略・戦術・計画、マネジメント
指導力を強化するための情報共有 (1月)	営業の指導は全体的な情報の共有と原因の考察から始める	マネジメント、教育・指導
コミュニケーションの改善② (1月)	かみ返しはコミュニケーションを円滑にする	コミュニケーション
否定的・苦手な顧客への対応 (1月)	売る側と買う側の関係を解消し営業しやすい関係を	商品説明、顧客との関係、提案、コミュニケーション
予算を聞き出す (1月)	聞き出しにくい情報は仮説をぶつける	ヒアリング・ニーズ発掘、顧客攻略・加進ツグ
営業会議の® (2月)	課題と対策を話し合う会議とは？	マネジメント、その他
「なぜ？なぜ？」による指導 (2月)	対策や指導には「なぜ？なぜ？」による原因追及が必要	マネジメント、教育・指導
代理店営業の3つの要件 (3月)	売れる、売りやすい、売ったら儲かる	代理店営業
受注時期の調整 (3月)	今月中に受注をもらう方法は「顧客のために」が王道	顧客攻略・加進ツグ
売上を上げる営業計画 (4月)	足りない売上に悩むことが売上目標を達成させる	マネジメント、戦略・戦術・計画
相談関係の5つの要件「顧客目線のスタンス」 (5月)	自分なりの考えや意見に共感する…「事実+想定+考え」を伝える	コミュニケーション、顧客との関係
顧客を知る方法 (6月)	「知っている人に聞きに行く」が一番早い	顧客知識・情報、教育・指導
顧客の情報は雑談で聞き出す (7月)	質問では収集できる情報が限られる	ヒアリング、コミュニケーション、顧客攻略・加進ツグ、知識・情報
顧客に興味を持たせるために (8月)	売上や商品より顧客を知り、考える時間を増やす	マネジメント、教育・指導、顧客との関係、営業概論
キマツ・決裁者とコタ外する方法 (予定)	会いたいキマツ・決裁者が悩んでいることを考え、伝える	新規開拓・アプローチ、顧客攻略・加進ツグ、戦略・戦術・計画
営業で重要なことは売上よりも利益と回収 (予定)	利益が上がり回収が早くなると投資もしやすくなる	戦略・戦術・計画、その他

※ 毎月の新規掲載アドバイスは会員様のご要望を参考に掲載しているため (予定) のアドバイスは変更することがあります。

法人契約

2週間トライアル

無料 (5ユーザーまで)

法人契約

年額6,000円 / 1ユーザー
(月額500円 / 1ユーザー)

- ※ 法人契約は、10ユーザー以上からお申込みできます。
- ※ ご契約は、1年ごとの更新制 (年間契約) になります。
- ※ 当社の競合サービス提供企業様にはお断りすることもございます。

お問合せ

株式会社セントリーディング 営業のアドバイス事務局



eigyou-advice@centleading.co.jp



03-5909-7740

eigyou-advice.com

