



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

eigyouna-advice.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。

営業のノウハウ・テクニック・ケーススタディ

- ✓ 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
- ✓



様々なノウハウを吸収して営業力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。

継続的なノウハウ・テクニック習得

毎月のアドバイスメール
営業ノウハウを直接お届けします

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。
毎月、様々な営業ノウハウやテクニックをお届けすることで
継続的に新しい営業ノウハウの習得を支援します。

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できない・・・
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

自分の考えや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。

法人会員

※10ユーザー単位でお申込みできます。

2週間トライアル	無料 (3ユーザーまで)
法人会員	年額 6,000~3,600円 /1ユーザー ※登録ユーザー数により異なります。

個人会員

新規登録 1 か月間	無料
2 か月目から	月額 500円

<お問合せ・お申込みはこちら・・・>

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

<会員登録はこちら・・・>

営業のアドバイス > 会員登録 (トップページ右上)

eigyou-advice.com



営業のアドバイス

様々な営業のノウハウやテクニックのケーススタディ

- ✓ 顧客課題を考える方法…顧客の課題は市場環境や戦略、経営課題から考える
- ✓ 強みのアピールは課題を理解させることから始める
- ✓ 予算を聞き出す…聞き出しにくい情報は仮説をぶつける
- ✓ トラブルの対応方法①…感情の共有が対立関係を解消し受け入れてもらえる状況を作る
- ✓ 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
- ✓ 否定的・苦手な顧客への対応…売る側と買う側の関係を解消し営業しやすい関係を作る
- ✓ ……

「限定質問で顧客の情報を聞き出す」

限定質問の「ですよね」が会話を雑談にする

ある日、Cさんは飲食チェーンの会社に訪問しました。面談相手は、採用担当のBさんです。

Cさん

「最近、御社では郊外のロードサイド店を増やしているみたいですね。うちの近くにも御社の店舗が出店していましたよ」

採用担当Bさん

「そうなんです、うちは都心の駅近くの店舗が多かったんですが一昨年から郊外の出店を増やしているんですよ」

Cさん

「そうなんです、一昨年からですか。私はびっくりコロナ禍で都心の駅近くの店舗が厳しいから郊外に増やしているのかと思っていました」

「……………」

営業活動前のアドバイス

営業前にノウハウ・テクニックを収集しレベルアップした営業活動

営業前の検索



- ✓ ヒアリングのテクニック
- ✓ プレゼンテーションのテクニック
- ✓ 決裁者を説得するテクニック
- ✓ 提案書の作成テクニック
- ✓ コミュニケーション指導のテクニック
- ✓ 戦略を考えるテクニック
- ✓ ……

毎月のアドバイスメール

毎月、新着のアドバイスをあなたのメールにお送りします。

アドバイスメール



「駆け引きによる交渉」掲載のご連絡

今月のアドバイスを公開しましたのでURLをお送りします。

「駆け引きによる交渉」

<https://eigyuu-advice.com/kakehiki/>

「予算を取ってもらえませんか」とお願いばかり…。

価格、機能、納期、条件…営業という仕事に駆け引きは必要です。

……………

営業のアドバイスで強化する方法

テンプレートやセミナーと組み合わせて営業を強化する方法

自己改善シート



課題と改善方法を考え
PDCAを促進

ディスカッションシート



社内・チームで
営業勉強会を実施

促進計画シート



部下やチームの課題を
考えて促進

営業管理シート



部下の課題と指導方法の計画
を作成・管理

指導計画シート



進捗と次回営業方法
を考えて管理

営業強化セミナー



年間約20回の
公開セミナーで動機付け

営業のアドバイス「営業を強化する方法」

(ダウンロードページ)

<https://www.centleading.co.jp/advice-howto>



営業のアドバイステンプレート集

様々なテンプレートを掲載。ケーススタディと一緒に利用し実践を促進



商談シナリオシート

営業のアドバイス「訪問商談とオンライン商談の違い」



簡易仮説提案書作成シート

営業のアドバイス「仮説提案の目的」



アプローチトークサンプル

営業のアドバイス「アプローチの切り口」



SWOT分析シート

営業のアドバイス「戦略を考えるための3C・SWOT分析」



営業強化検討シート

営業のアドバイス「営業強化は中期視点で考える」



営業スキルを身につけるために必要なことシート

営業のアドバイス「新人営業教育の5つのテーマ」

※ 他、多数掲載

営業のアドバイステンプレート集

(会員様専用ダウンロードページ)

<https://www.centleading.co.jp/portal>



営業のアドバイスに掲載中のコンテンツはこちら

(営業のアドバイス「アドバイスイ覧」)

<https://eigyuu-advice.com/search2/>



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

