

No.1営業マンの売れる秘訣を社内標準化！



セールス ベスト プラクティス Sales Best Practice コンサルティング

No.1営業マンはひとりではなく 話す力×魅せる力の標準化で増やせます

売れる営業マンにも、売れない営業マンにも「理由」があります。売れる営業マンは、「なぜ自分が売れるのか」その理由に気づいていないことが多いため、他の営業マンに伝えられません。SBPでは、No.1営業マンの話す力と魅せる力を標準化し、さらに営業トークとセットになった営業ツールを作成します。これにより、いつでもだれでもがトップ営業マンと同じように、商品・サービスの価値をお客様に的確に伝えることができるようにしていきます。



No.1営業マンの売れる秘訣を社内標準化！

Sales Best Practice

お客様のニーズを探り当てる
YES・NOシート



No.1営業マントークを再現
トークスクリプト



商品価値がひと目で伝わる
魅せる資料

Sales Best Practice 3つの特長

特長1. お客様のニーズを探り当てるYES・NOシート

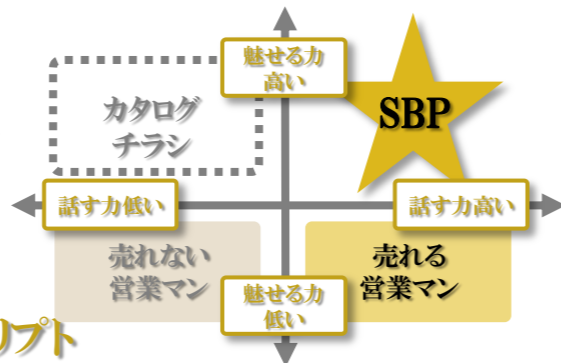
売れる営業マンが頭の中で瞬時にしている「YES・NO判断」。お客様と雑談のようなやり取りをしながら、返事が「YES」ならばこの話し、「NO」ならばこちらの話し、と判断を繰り返しながら会話を繋いでいきます。SBPの『YES・NOシート』は、No.1営業マンの頭の中になかった「YES・NO判断」に見える化します。お客様のニーズを探り当てるのが苦手な営業マンでも『YES・NOシート』を使えば、最適な商品・サービスを進められるようになります。

特長2. No.1営業マンのトークを再現したトークスクリプト

No.1営業マンがお客様に何を問いかけ、どうニーズを引き出し、どのように次へ繋げ、クロージングしているのか。No.1営業マンが無意識に行っている営業トークのポイントを抽出し、営業マンの誰もが話せるようになるトークスクリプトをご提供します。『YES・NOシート』とあわせて使用することで、きめ細やかな営業トークが話せるようになります。

特長3. 商品価値がひと目で伝わる魅せる資料

視覚から得られる情報量の割合は、約8割と言われています。商品やサービスの価値が伝わる「魅せる資料」があれば、お客様に商品の魅力を十分に伝えることができ、購入につなげやすくなります。また、最大の特長としては、トークスクリプトとセットになっているため、最適なタイミングで資料活用ができます。



Sales Best Practiceで得られる効果

- No.1営業マンが無意識に行っている「営業トーク」が個人資産ではなく、会社資産になります。
- 売れない営業マンでも、お客様の真のニーズを引き出し、商品やサービスを進められるようになります。
- 営業マンのばらついた営業スキルが一定レベル以上に引き上げられます。
- 営業に再現性が生まれることで、全社の営業力がレベルアップし業績があがります。
- 営業トークや販促資料が整備されることで、営業マン新人教育ツールとして2次活用できます。
- 商品・サービスの価値を、ひと目で伝えられる販促資料で、お客様のニーズをつかめます。
- 常に最新の状態が保たれた販促資料で、安心して積極的に営業ができます。
- 販促資料制作から営業マンは解放され、本業に専念できます。
- 商品・サービスの価値が視覚的に伝わり、お客様の購買意欲が高まります。
- 販促資料が社内標準化され、会社資産として蓄積されます。

Sales Best Practice サービス内容

1. SBP基本サービス

ヒアリング

- トップ営業マンからヒアリング
- 売れるトークと流れを抽出 (3時間)

トークスクリプト制作

- ヒアリングに基づき『YES・NOシート』と『トークスクリプト』の制作 (制作期間2週間)

販促資料制作

- 営業トークに合わせた販促資料制作 (制作期間2週間)
- ※ DropBoxによるPDF納品

SBP導入研修

- SBP導入研修内容(3時間)
- 1. 見本トーク/解説
- 2. 練習
- 3. 試験
- 4. 振り返りと今後の運用について

2. 保守メンテナンス

電話・スカイプなどでご相談後、トークスクリプトや販促資料のメンテナンス作業

3. アフターフォロー研修

- 営業トークスキルチェック
- パワーポイント資料の活用確認

費用

1. SBP基本サービス / 30万円
 2. 保守メンテナンス / 月額3万円 ※原則1年契約
 3. アフターフォロー研修 / 3時間・3万円
- ※消費税、交通費別途

選ばれる理由

- 99%売れないと言われた2万円の商品を、契約率71%、14億円販売した経験
- 売れる営業マンのエッセンスを瞬時に見抜く眼力
- 年間で3,000万円の売上を6ヶ月で2億4,000万円へと導く実績(1000万円の商品)
- それまで売上実績のない販売チームを4ヶ月で5850万円へ導く実績(450万円の商品)
- 数百万~数千万の製品プレゼンを担当し、年間2.5億の売上にも貢献して得た経験
- 「魅せる」×「売れる」という視点から制作される販促資料
- 体系化された顧客獲得型の販促資料ノウハウ

No.1営業マンの『売力』を社内標準化し、売上アップ！

社内No.1営業マンの「売力」を『個人の才能』とするのではなく、『会社の資産』にします。「YES・NOシート」、「トークスクリプト」、「魅せる販促資料」の3点が社内標準化されることで、全営業マンの売れる力が引き上げられます。また会社の営業力を標準化することで、新しい商品やサービスにも応用がきき、売上アップに繋がります。

プロフィール

チーフコンサルタント

井上 保 Inoue Tamotsu

- 著書:「営業を科学する(仮)」セルバ出版
- 資格:学術修士・認定心理士

「モノが売れる仕組みを知りたい」との思いからベンチャー系の営業会社に転職。2万円の健康機器の営業を任せられるものの、当初は売れない日々を悩む。売りづらい商品を売れるようにするために「価値の見え方」「商品の価値を言語化するスキル」を体得したことで、たった1人で、5年間で14億円の売上を達成。その方法を3つの公式として体系化し営業経験0の後輩に伝授したところ、自分以上の売上げを上げる営業マンに成長。独立後はこの再現性のあるノウハウを使い売上アップに悩む企業を支援、高額商品が売れる営業マンを数多く輩出している。



チーフコンサルタント

上口 まみ Kamiguchi Mami

- DVD「価値伝達パワーポイント制作術」

営業未経験でありながら、新規開発された数百万~数千万の、高額システムのプレゼン、デモンストレーションを担当。2014年度、最終プレゼンを担当したチームの売上は2.5億、契約率は70%を達成。2015年3月独立。現在も現役のプレゼンターとして企業の主力商品やサービスのプレゼンを行う。営業未経験でも高額商品の最終プレゼンを担当し、契約を受注できるようになった提案書、プレゼン資料の作成方法を体系化し、伝える活動を開始。

