

営業力強化講座 ～セールストーク作成～（3時間×4回）

ねらい	ご自身の商品・サービスの良さを、顧客に伝わる言葉に変えることで、営業活動を楽しみやすくすることを目指す全4回の講座です。ビジネスの言語化から価値・差別化・信頼表現の言語化まで段階的にワークショップで取り組み、最終回にはセールストークを完成させ、検証・改善までを行います。終了後すぐに、実際のセールスを始められる状態をつくります。
対象	商品の良さを伝えたい方、営業活動に限界を感じている方（4名～32名）
所要時間	3時間×4回
担当講師	

【プログラム例】

プログラム	項目	手法
第1回 伝わるメカニズムと ビジネスの言語化	・言語化の目的は「見える化」 ・ビジネスの言語化5つのStep ・PIDAの4法則 ・ビジネスはお客様の問題解決	講義 ワークショッ プ
第2回 ベネフィット・ 価値の言語化	・自社製品の価値の言語化3要素 ・価値を感じる型「A→Bの変化」 ・価値を洗い出す問いかけとワーク ・「すごい」を表現する型	ワークショッ プ
第3回 他社との差別化・ 信頼表現の言語化	・他社との差別化を言語化する3要素 ・信頼性が見える化する型 ・期待する行動を具体的に言語化する ・わかりやすい例え話の作り方	ワークショッ プ
第4回 セールストークの 完成と磨き上げ	・あえて伝えるデメリットの威力 ・鉄板フレームワークへの落とし込み ・3分間セールストーク実習 ・フィードバック&改善、トーク完成	実習 グループ発 表

※プログラムや項目は、貴社と打ち合わせしながら、変更してまいります。

営業力強化講座 ～セールストーク作成～（3時間×4回）

【概要】

1	第1回 伝わるメカニズムとビジネスの言語化
■ 「伝わらないのは、言葉にできていないから」という考えに基づき、ビジネス全体を5つのカテゴリーに分けて伝わる言葉にする全体像を学ぶ。 ■ 誰に・何を・何のために提供するのかというビジネスそのものの言語化に取り組み、確実に伝わる言葉に変えるスキルを習得する。	
2	第2回 ベネフィット・価値の言語化
■ 「言葉にできない＝伝わらない」を脱却するため、お客様にわかる言語で価値を語る言語化スキルを学ぶ。 ■ 自社商品のカタログやサイトにある商品説明・スペックを顧客に伝わる言葉に変換し、「それ良いね！」がもらえる言葉をチームの力を借りて見つけ出す。	
3	第3回 他社との差別化・信頼表現の言語化
■ 似た商品があふれる中で、なぜ今、あなた・あなたの会社から買うべきなのかを「お客様の言葉」で言語化する。 ■ 自分で言うと胡散臭くなりがちな強みを、抵抗なく伝えられる言葉に変え、「私から買う明確なメリット」を伝えられるようになる。	
4	第4回 セールストークの完成と磨き上げ
■ これまで言語化した内容を鉄板フレームワークに当てはめ、必要な人に説得力を持って伝わる営業トークを作成する。 ■ チーム内でセールストークを実演し、フィードバックと改善を繰り返して完成度の高い伝わる営業トークを完成させる。	