

生産性5倍にする “経営パートナー”を目指す 法人営業研修

【金融機関セールスに特化した、法人営業研修にて学べること】

- 1) プロの立場を確立する（関係構築を行うアイスブレイク含む）
- 2) 顧客の問題点を深掘りする（ヒアリング手法とハードル共有手法含む）
- 3) 差別化を伝達する（優位性から逆算されたフレーミング手法含む）
- 4) 熱を上げるクロージングを行う（ハードル解除と費用対効果訴求を含む）

対象者

【金融機関の営業マン向け】
生産性5倍にする
“経営パートナー”を目指す 法人営業研修

実施方法

- ※ 選択可能（16時間）
- ・ 対面で実施 or
- ・ zoom等でのリアルタイム接続（同時双方向）

料金

1人：300,000円 ※5名から申し込み可能
（11人以上は 1人：100,000円）



講師 弥左 大志（やさ だいし）

日系総合経営コンサルティングファーム
(300名/リブ・コンサルティング)にて、
複数のPMI (M&A成立後の経営統合プロセス)
案件を担当。
現在は、総合経営コンサルティング会社として、
大手ファンドからの依頼によるバリューアップや、
金融機関への総合コンサルティング及び事業再生案件を複数進行。

カリキュラム

【1日目】商品・サービス提案力 強化

1. 13:00 **優位性訴求のための 4 要素整理**
比較基準・根拠の整理ワーク / メリット訴求ワーク
2. 14:00 **NG逆算型の 差別化トーク力強化**
パッケージ訴求型差別化トーク / 定性根拠の伝達手法
3. 15:00 **客観的競合比較 フレーミング手法**
差別化逆算型客観性ワーク / フレーミング整理・伝達
4. 16:00 **購買決定方法 フレーミング力強化**
購買決定フローフレーミング手法 / 派生フレーム構築

【2日目】挨拶～プロの立場確立力 強化

1. 13:00 **ノンバーバルコミュニケーション力強化**
ノンバーバル一覧 / 抑揚と表情の実践ワーク
2. 14:00 **ファーストコンタクト トーク力強化**
縦と横の雑談力 / 雑談NGと雑談スキル8選
3. 15:00 **想定課題解決型 業界ポジション獲得 手法**
業界別関心事整理ワーク / 各業界別情報格差の整理
4. 16:00 **業界プロフェッショナル 中立的アドバイス手法**
ケース別関心喚起手法 / プロフェッショナルトーク法

【3日目】熱上ヒアリング力 強化

1. 13:00 **ヒアリングマトリックス構築**
顧客メリット型Whyワーク / 問題解決フロー理解
2. 14:00 **ウォンツ熱向上型SPINヒアリングスキル強化**
時間軸×潜在ニーズ整理 / SPINヒアリング手法
3. 15:00 **6つの購買ハードル共有力強化**
購買ハードルの整理ワーク / ハードル共有スタンス
4. 16:00 **尋問回避型の ヒアリング対応力**
ヒアリング反応別情報格差 / ヒアリングスキル強化

【4日目】クロージング力 強化

1. 13:00 **ニーズ&ウォンツ熱向上型 企画・提案力強化**
費用対効果イメージ共有ワーク / 派生効果イメージ共有
2. 14:00 **テストクロージング連動型 導入イメージ共有力強化**
テストクロ設計ワーク / 導入イメージ共有力強化
3. 15:00 **購買ハードル 解除力強化**
クロージング概論 / 各クロージングテクニックワーク
4. 16:00 **理論・感情コントロール型 クロージング力強化**
6ハードル解除ワーク / 危機感醸成クロージング手法

株式会社バリュー・コア・コンサルティング

住所 東京都品川区西品川 1 丁目 1 - 1 - 9階 トンネル東京
TEL 050-5236-2979
HP <https://vcccon.co.jp/>