

# 営業トレーニングの テクニックとアイデア



# 営業トレーニングの 重要性



## 営業トレーニングの意義

営業担当者がプロスペクトや顧客との対話に臨むにあたっては、そのためのプランを準備する必要があります。



## 敬遠される 営業トレーニング

---

これまでに参加した営業トレーニングイベントについて考えてみましょう。皆さんや他の参加者は、どの程度真剣に話を聞いていましたか？

# 営業トレーニングは必要

質の高い営業トレーニングは、  
企業の営業成績を向上させる  
唯一の方法です。





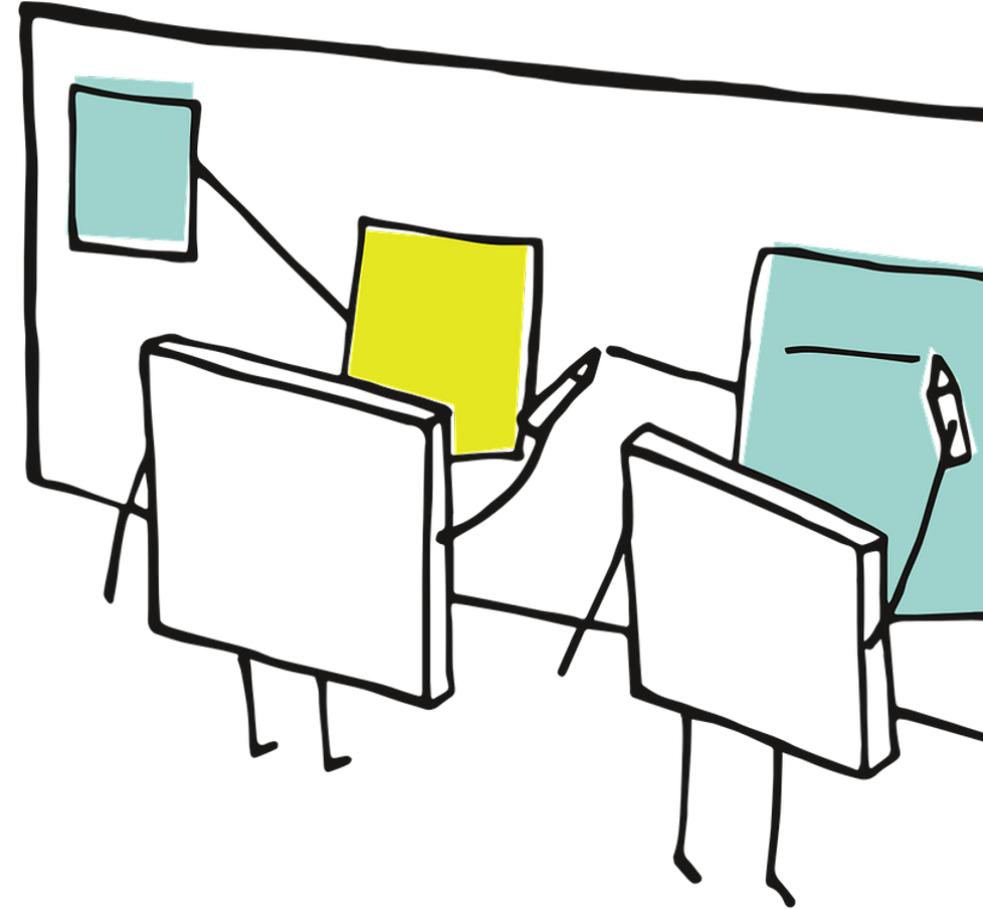
## 営業トレーニングのメリット：

---

効果的なトレーニングプログラムを実施すれば、重要な情報にアクセスする方法と場所を営業担当者に理解させることができ、普段忘れがちなことを思い出させることができます。

## トレーニングとは

トレーニングとは、物事を短期間で吸収するための機会です。



## 営業トレーニングのメリット：

---

効果的なトレーニングプログラムを実施すれば、営業担当者が常に変化に対応できるようになります。

## 営業トレーニングに投資すべき理由

トレーニングを行うことで、  
営業担当者には次のようなメリットがあります。

1. 営業支援ツールを通して必要な情報を常に頭に入れておける
2. 新しい情報を短期間で学習できる
3. 常に変化に対応できるようになる

## 最新情報を把握することで、 顧客との有益な会話が可能になる

営業担当者のための継続的なトレーニングプログラムを作成すれば、かけた時間と労力に見合った成果を得ることができます。

# 効果的な 営業トレーニング プログラムの作成



# 営業トレーニングプログラムの設計に着手する

まずは、トレーニングの内容を決定します。  
そのためには、営業プロセスを確認することが一番です。

# トレーニングを要する分野の判断

データをグラフ化して、  
営業プロセスの次のステップに  
進んでいる人数が大きく  
落ち込んでいる箇所を確認します。





## 営業トレーニングと コーチングは別物

---

トレーニングでは内容を伝えることに集中し、個人の能力向上は、その後のコーチングで重点的に取り組むことをお勧めします。

# トレーニングのトピックを絞り込む

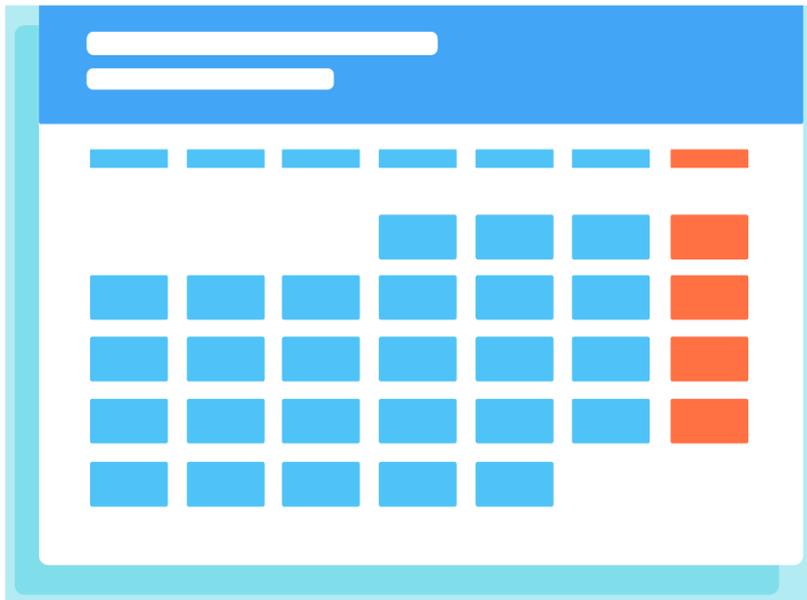


営業トレーニングに情報を詰め込みすぎないように、優先的に説明するトピックを数個に絞り込みましょう。

## トレーニングで 変えられる行動の数

---

人間が行動を変えるには約2か月かかると見積もると、1年間で変えられる行動は4つ程度と考えるのが現実的です。



## 営業トレーニングの構成を決定する方法

トレーニングの内容を決定したら、次に情報の構成を決定する必要があります。

# スキル習熟の5つの段階に基づく トレーニングプログラムの設計

スキル習熟と行動変容の5つの段階：

1. 知識の習得 - 新しい知識を学ぶ
2. 知識の定着 - 学んだ知識を持続させる
3. スキルの開発 - 知識を行動に変える
4. スキルの実践 - 現実の世界にスキルを適用する
5. スキルの習熟 - 実践（とコーチング）で血肉化する

## 効果的なトレーニングの 第1段階は「知識の習得」

---



第1段階の目標は、新しいスキルの概念を理解してもらうことです。これには、対面または動画のプレゼンテーションが使われることが一般的です。

## スキル習熟に向けた 第2段階は「知識の定着」

---

営業トレーニングでは、担当者が学習した知識を確かなものにする必要があります。担当者が学習したことを忘れないようにサポートすることは必須であるものの、多くの営業トレーニングはこのステップを見落としています。



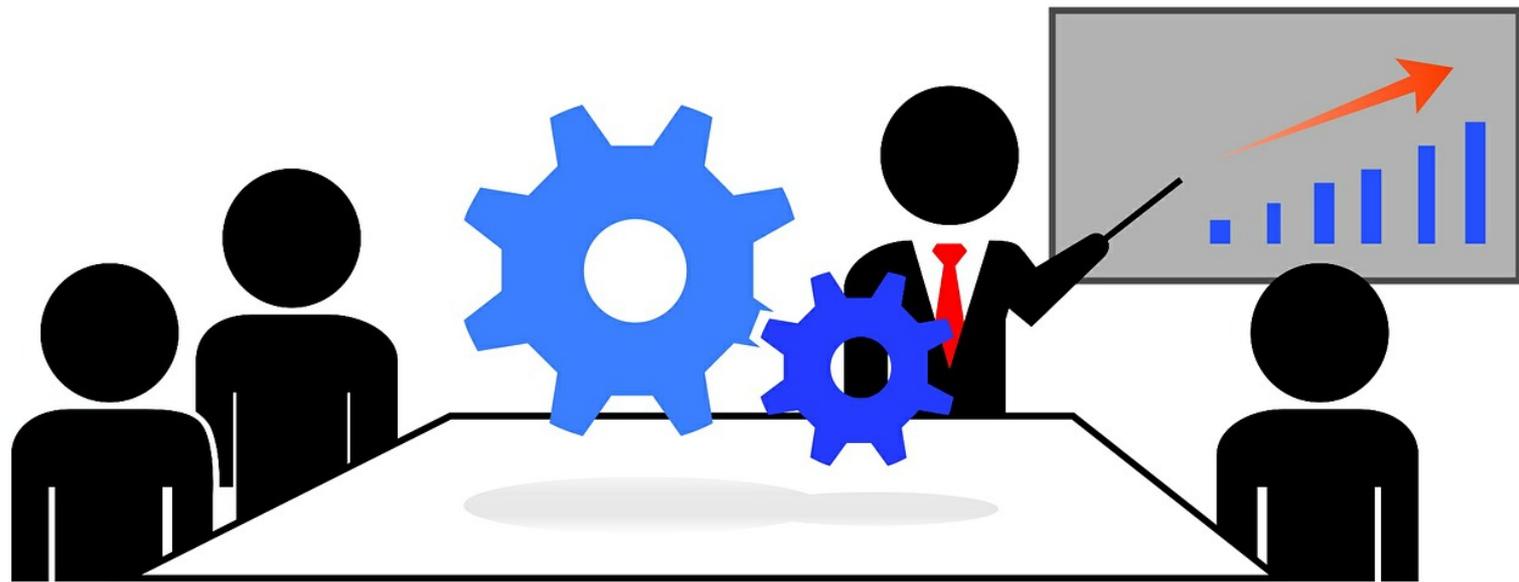
## スキル習熟に向けた第3段階は 「スキルの開発」

---

おそらく、これが最も重要な段階です。  
この段階は、実戦を想定したスキルの  
演習と、スキルの評価で構成されます。



チームの成長のために、  
エキスパートに参加してもらうことを検討



## スキル習熟に向けた第4段階は、 業務における「スキルの実践」

---

ジョブエイドなどの手段を整備して、  
学習した内容を適用できるようにします。



## 最終段階は「スキルの習熟」

---

時間をかけてスキルを磨き、最終的にスキルを完全に習得する段階です。

営業リーダーの皆さんのコーチングが本格的に効果を発揮するのは、この段階に達した営業担当者を対象とした場合です。



# スキル習熟と行動変容の5つの段階のまとめ

1. 知識の習得
2. 知識の定着
3. スキルの開発
4. スキルの実践
5. スキルの習熟

スキル習熟に向けた5つの段階に沿って構成することで、トレーニングの効果は目に見えて向上します。

## トレーニングを実施する担当者を決定

単に優秀な営業担当者を選んでグループトレーニングを任せるだけで、万事うまくいくわけではありません。

# トレーニングプログラムを設計する手順

1. 内容と目的を定義する
2. トレーニングの構成を決定する
3. 最適なトレーナーまたはファシリテーターを選ぶ
4. 成果の測定方法を決定する

目的を明確にして  
営業トレーニング  
を開始し、評価を  
行ってトレーニング  
を終了する

