



**SALES
FIGHT
ACADEMY**

営業改善塾

**DEVELOPMENT
PROGRAM**

営業トレーニングを通じて、
勝利に向かう成果重視の文化を築く

1日
セッション

自信を持って電話し、 新規顧客開拓につなげる™

お客様が話す価値を感じ、成果につながるコールドコールの仕組み

学習目標

お電話を差し上げるお客様に分かりやすく自己紹介し、短時間で信頼感をつくり、重要なニーズを見つけ、初回コールを商談につなげる力を強化します。

対象者

体系的で自信をつけるコールドコール活動を通じて、新規顧客開拓を加速させたい営業チーム向けのセッションです。

重要事項

セッションに向けて、現在のテリトリーをどのようにセグメントしているかの簡単なサマリーをご用意ください。

成果イメージ

コールドコールに自信がつくと、お客様との接点が生まれやすくなり、早い段階で商談につながるきっかけが増えていきます。その流れによってパイプラインが広がり、新規獲得が進むことで、最終的には売上拡大を実現できます。

 +30%
対話から生まれる
商談機会

 x3
週あたりのコール数

 SALES
FIGHT
ACADEMY
営業改善塾

課題

コールドコールは新規顧客を増やすために欠かせない活動ですが、多くの営業担当者は「迷惑かもしれない」「断られるつらい」「知っている人を飛ばすのは良くない」と感じてしまい、つながりのないお客様にはなかなかアプローチできません。その結果、リードや紹介がない状況では、新規顧客を生み出す力がどうしても弱くなってしまいます。

解決策

コールドコールを「お客様のための活動」として考えられるようになると、営業担当者は自信を持って落ち着いて話せるようになり、質問でニーズをつかみ、反論にも冷静に対応できます。また、分かりやすい準備や行動の流れ、チームでの情報共有によって、自信あるアプローチが習慣となり、コールドコールに前向きに取り組めるようになります。

研修の内容

マクロとマイクロのセグメンテーション

テリトリーを行動しやすい形に整理し、各セグメントごとのアプローチを整えることで、初めて話す相手につなげやすくする仕組みを学びます。

相手に伝わる自己紹介

相手が「誰からの電話か」「何のためか」「聞くメリットは何か」と迷わないように、必要な情報を最初に伝える自己紹介を用意することで、初回の会話で信頼を得やすくなります。

深堀り質問

表面的なニーズにとどまらず、相手が抱えるリスクや求める成果まで明確にし、商談をより確実に進めるための質問技法を身につけます。

相手の意図をつかんで進める反論対応

お客様の懸念にすぐ答えたくなる気持ちを落ちさせ、まず相手の真意や本音を見きわめ、落ち着いて会話を前に進める力を高める反論対応の技法を学びます。

ロールプレイ学習

コールドコールのロープレを通じて、自信をつけ、自己紹介をスムーズに伝えられるようにし、初回接点からアポイント獲得までの成功率を高めます。



エグゼクティブへの接触から、 新規商談を創出する™

経営層との対話を深め、新たな商談機会を開くための有効な方法

学習目標

シニア層としっかり向き合い、会話を経営レベルの課題へ引き上げ、自社の提案を具体的なビジネス成果へつなげていく姿勢を強化します。

対象者

當層へのリーチを広げ、将来の案件につながるキーパーソンとの関係構築を強化したい営業チーム向けのセッションです。

事前準備

セッションに向けて、経営層との接点がまだない代表的なアカウントをご用意いただき、公的情報のリサーチに活用します。

成果イメージ

経営層とのつながりが広がると、顧客企業内のさまざまな事業部の関係者と会いやすくなり、アカウント内の商談につながるきっかけが増えていきます。その流れが意思決定者を早い段階で関与させやすくし、最終承認への確信を高め、提案がより前向きに進みます。



+50%
案件数増加



x3
経営層が関与する
案件の増加



課題

多くの営業担当者は、購買部門とのやり取りにとどまり、エグゼクティブにアクセスできません。こうなると、顧客企業の重要な優先事項やビジネス上の課題が見えにくくなります。その結果、商談の可能性をつかみにくくなり、既存顧客でのビジネス拡大や進行中の案件での経営層サポートも期待しづらくなります。

解決策

顧客の事業をしっかり理解し、体系的にエグゼクティブと関わることで、営業担当者は経営層の視点に合わせて話せるようになります。これにより、成果につながる話題を切り出しやすくなり、経営層から最終決定を行う部門や戦略担当者の紹介も得やすくなります。その結果、新規商談の創出にも結びつきます。

研修の内容

顧客分析の強化

1 企業の動き方や経営層の判断基準、優先事項の決まり方を理解し、成果につながるエグゼクティブ対話ができるようになります。

製品説明から成果中心の売り方へ

2 エグゼクティブの目標やリスクをつかみ、提案が事業にどう役立つかを伝えられるようになることで、製品の説明から成果を重視した価値提案へと会話を変えられます。

エグゼクティブの役割と優先事項のリサーチ

3 エグゼクティブの役割や経歴、求められている成果を事前に調べることで、相手にとって意味があり、信頼できる対話につながります。

経営層向け質問の準備

4 経営層や事業担当者に対して、優先事項やリスク、望ましい成果を引き出す深掘り質問を用意し、より充実した戦略的な対話につなげます。

ロールプレイ学習

5 実践的なロールプレイを通じて、経営層との会話を想定し、ビジネス価値を伝える練習を行い、アカウント全体での影響力を広げる力を身につけます。



効果的なヒアリングを通じて、商談の成功率を高める™

お客様が成功に寄与できたと実感できるヒアリングの流れ

学習目標

仮説を丁寧に確認し、深い気づきを引き出す質問力を高め、お客様が望む結果と、その結果が得られない場合のリスクを明らかにできるようになります。

対象者

ディスカバリーの進め方を強化し、お客様の視点で商談を着実に進められるようになりたい営業チーム向けのセッションです。

事前準備

セッションに向けて、お客様の優先事項を把握し仮説を確認するために普段使っているディスカバリー質問を四つご準備ください。

成果イメージ

ディスカバリーの基本を強化することで、お客様の進め方に営業側がしっかりと合わせられるようになり、方向性が「営業側の思い込み」ではなく「お客様のために設計されたもの」と感じてもらえるため、商談の成功率が高まります。



+70%
商談成功率



x4
顧客情報をCRMへ反映

**SALES
FIGHT
ACADEMY**
営業改善塾

課題

ディスカバリーの段階で仮説をお客様と確認しないまま進めてしまうと、会話は「お客様が本当に求めていること」ではなく「営業側の思い込み」に寄ってしまいます。その結果、話が浅くなり、すぐに提案やソリューションに進んでしまい、本当の課題が見えずに商談が止まり、競合に負けたりすることが多くなります。

解決策

ヒアリングスキルを高めることで、営業担当者は思い込みに頼らず、お客様のリスクや望んでいるベネフィットを深く理解できるようになります。その結果、お客様が本当に大事にしていることが見えてきます。仮説を整理しておくことで、早い提案を防ぎ、お客様の進め方に合わせて商談を進めやすくなります。

研修の内容

仮説確認の強化

お客様が目指していることと前に進めない理由を整理することで、思い込みのまま進めずに仮説をはっきりさせ、お客様と確認して確かな情報としてつかめるようになります。

深堀り質問

表面的なニーズにとどまらず、相手が抱えるリスクや求める成果まで明確にし、商談をより確実に進めるための質問技法を身につけます。

競争優位性の確立

ヒアリングの中でお客様が他社ベンダーを検討している場合はその状況を確認し、その選択にあるデメリットやリスクを後でお客様ご自身で考えられるよう促す進め方を学びます。

顧客購買プロセスに沿った営業アプローチ

稟議を中心とした社内合意の流れを理解し、早い段階で決裁者や影響者を把握し、お客様の実際の購買プロセスに合わせて商談の各ステージを進める方法を学びます。

商談戦略の立て方

確認できたポイント、お客様側の関係者の役割と影響力、競合状況を踏まえて商談戦略を組み立て、商談を勝ちにつなげる進め方を明確にします。

1日
セッション

安心して交渉を 成功へ導く™

交渉準備をシンプルにし、流れをコントロールする仕組み

学習目標

プレッシャーのかかる場面でも落ち着いて向かい合い、自信をもって判断し、複雑な商談でもより確実な交渉結果につなげていくスキルを強化します。

対象者

お客様との交渉でより良い成果を出すために、共通の進め方を身につけたい営業チームとマネージャー向けのセッションです。

事前準備

セッションに向けて、交渉でよく聞く代表的な反論を四つご準備ください。

成果イメージ

共通の交渉フレームを導入すると営業チームの規律が整い、不必要的な譲歩を抑えながらマージンを守れるようになります。その結果、フォーキャストの精度を支える基盤も強化されます。



+30%
商談マージン向上



x2
フォーキャストの信
頼性向上

**SALES
FIGHT
ACADEMY**
営業改善塾

課題

交渉に入ると、多くの営業担当者はお客様との関係を気にして不利な要求をやんわり断れず、交渉のバランスが崩れやすくなります。特にお客様が強い口調になったり主導権を取りに来たりすると、値引きに早く応じてしまい、提供価値を十分に守れなくなることがあります。

解決策

シンプルで体系的な交渉の仕組みを取り入れることで、交渉を論理的に準備でき、実践の場面で主導権を保ち、落ち着いて提案価値を守れるようになります。さらに、毎回の交渉でこの仕組みを継続して使うことで、より強く安定した結果につながります。

研修の内容

交渉条件の設定

1

お客様の視点を踏まえて交渉目標を設定し、主導権を保つための効率的なウォークインと、現実的なウォークアウェイを明確にする方法を学びます。

2

お客様からの要求が強まった場合の対応

お客様に、進めない場合のリスクと進めた場合の価値をバランスよく示すテクニックを使い、お客様の要求が強まても落ち着いて交渉を進める方法を学びます。

3

交渉における反論対応

お客様の要求にすぐ反応したくなる気持ちを落ち着かせ、相手の意図や本音をとらえ、不利な要求を避けながら冷静に進めるための反論技法を学びます。

4

段階的な譲歩プラン

不必要的譲歩を抑えて利益を守れる段階的な譲歩プランを学び、どんな場面でも落ち着いて価値を守りながら交渉を進められる力を高めます。

5

ロールプレイ学習

実践的なロールプレイを通じて、お客様が厳しい姿勢を見せる場面を想定し、落ち着いて対応する練習を行い、高い緊張感の中でも自信と安定感を身につけます。

上級スキル トレーニング

1/2日
セッション

質問技法 マスター™

会話を自然で効率的に進めつつ、目的に沿ってお客様の深いインサイトを引き出し、必要な情報を確実につかみ取るための高度な質問技法。

1/2日
セッション

反論対応 マスター™

よくある反論に備えた回答を体系的に整理し、実践でそのまま使えるようにした反論対応パターンの完全セット。

1/2日
セッション

顧客目線 プレゼンテーション™

お客様の視点から発想し、現場から経営層まで共感を得られる価値メッセージを組み立てるプレゼンテーション手法。

1時間半
セッション

相互学習スキル マスター™

マネージャーと営業担当者が経験を共有し、顧客対応に活かす営業スキルを学び、日々の営業力を高めるためのトレーニングセッションです。



ピエール トムラン
プリンシパル・セールストレーナー

ピエール・トムランは、日系とグローバルの両方のB2B営業文化を理解し、20年以上にわたり営業リーダーシップとセルスイネーブルメントに携わってきました。日本語にも流暢で、日本オラクルとオートデスクにて、アカウントプランニング、商談管理、経営層との関係構築、ネゴシエーションなどの実行力を高める取り組みをリードしてきました。ピエールのメソッドは独自性を持ちながら、Target Account Selling、Challenger、Value Selling、MEDDICCなどの各種フレームワークとも自然に組み合わせて活用できます。

ピエールのトレーニングは、現場で役立つ基本スキルを分かりやすく身につけられる内容で、経験の共有や話し合い、実践的な演習を通じて学びを深める土台を作ります。また、各トレーニングでは、練習用のビジネスケースをお客様と一緒に準備し、日本の商習慣に合った形で進めることで、理解を深め、実践につながるスキルの習得を支援します。





www.salesfightacademy.com