

有望な「見込客」を面白いように増やせる

# テレアポトーク研修

決定権者・キーマンと面談を果たす手法とコツを指導

日程◆20\*\*年\*\*月\*\*日(※) ※1～2日間。

時間◆午前10時～午後5時 ※スライド可能。

会場◆\*\*\*\*\*

対象◆営業担当者、営業関係者、営業管理者、営業役員、社長の方々

社長や首長に対する  
テレアポ講座としては、  
おそらく本邦最高峰の  
内容と効果を誇ります。

## トップダウンアプローチ!

有力企業の上層部に限定したアポ取り研修です。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

【はじめに】今日の営業に特有の問題を解決せよ

### I 見込客の抽出

～開発営業で働きかける対象とは？

1. 開発営業の重要性をわきまえる
2. 開発営業の特性をわきまえる
3. 見込客の重要性をわきまえる
4. 開発営業のアプローチ先を定める
5. 見込客を抽出する

### II テレアポの基礎知識

～基本と準備を大切に

1. 重点顧客に面談を申し入れる
2. テレアポでは基本を押さえる
3. テレアポでの禁止事項を守る
4. アプローチ先を調べる

上に会うことが決め手となる業種や案件があります。  
本研修はソリューション系のBtoB営業に向きます。

### III テレアポでの接点づくり

～面談に対する期待を高める

1. 顧客はなぜテレアポを受け入れるか
2. 情報収集をさらに掘り下げて行う
3. テレアポでの接点はこうつくる
4. 大物と面談の約束を取りつける
5. なぜテレアポは難しいのか

### IV テレアポトークの作成

～ワークショップに取り組む

1. [演習] テレアポ推進計画をつくる
2. [演習] テレアポトークをつくる
3. テレアポ序盤：仲介者とのやり取り
4. テレアポ中盤：トップとのやり取り
5. テレアポ終盤：やれるかぎりのこと
6. テレアポの成功率を高める要諦
7. テレアポのフォローアップ
8. テレアポキャンペーンを推し進める
9. 開発営業の活発化には支援が前提となる

【あすから】一本の電話が運命的な出会いをつくる

「営業生産性向上」に、  
トップダウンアプローチは必須です。

ボトムアップアプローチはいいことが一つもありません。

①スパンが長くなり、②スケールが小さくなり、③アベレージが低くなります。

主催◆\*\*\*\*\*

録画・録音はできません。

## 内容紹介

収益の柱となる「ロイヤルカスタマー」を取り込むことが勝ち残りに不可欠です。そのためには新規開拓などの開発営業を推し進めなければなりません。

ところが、社員がもっとも大きな困難とストレスを感じるのが入口となるアポ取りです。たいてい新規開拓の門を潜る前に扉で跳ね返されてしまいます。

本講座は和田創が実践経験とクライアントのテレアポ代行を通じて磨き上げたノウハウを土台にしています。狙い定めた有力企業や自治体の上層部に切り込む、もしくは絞り込んだ重点市場の見込客に片っ端から切り込むテレアポトークの作成方法とコツを解説します。

とくに社長や首長などの決定権者に面白いほど突き刺さります。苦手意識や恐怖心が消えます。

本講座では、全員が完成度の高いフォームとサンプルに従ってワークショップに取り組み、テレアポトークをほぼつくり終えるという実践的な内容です。

## 大型案件(受注・販売)の成功事例は多数。

## 講師紹介



和田創研代表  
営業再建屋  
**和田 創**  
(わだ・そう)

こんな話をやあく上層部と面談の約束が取れるのかと驚くことでしょう。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて社員の意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。支出削減でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で甦らせてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した、“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。

その習得の場として、本邦最高峰の「営業精鋭学校」を開催。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAで「営業学」を教える。企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は百回前後。

『結果を出せない営業はこう立て直す』『御社の営業をよくするヒント』など著書は多数。『社員ポスター 社員テキスト』『営業ポスター 営業テキスト』などユニークな研修教材は多数。

## 受講申込み

まずはお電話をください。  
研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。

費用の明細は、見積書にてご提示します。  
ご納得いただけましたら、受講申込書にご記入のうえ、ファクスでお送りください。

研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。

お問い合わせ・ご相談は、  
お気軽にどうぞ。

**TEL 050-3786-3704**

**FAX 050-3737-4562**

## 和田創研

MAIL [info@wadasouken.co.jp](mailto:info@wadasouken.co.jp)

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

## テレアポトーク研修 受講申込書

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。

|       |      |    |     |    |   |
|-------|------|----|-----|----|---|
| 申込企業  | 社名   | 年商 | 百万円 | 社員 | 人 |
|       | 業種   | 商品 |     |    |   |
| 申込責任者 | 氏名   | 所属 | 役職  |    |   |
|       | 所在地  | 〒  |     |    |   |
|       | TEL  | -  | FAX | -  | - |
|       | MAIL |    |     |    |   |
| 受講予定者 | 部門   | 階層 | 受講者 | 人  |   |
|       | 部門   | 階層 | 受講者 | 人  |   |
|       | 部門   | 階層 | 受講者 | 人  |   |
|       | 部門   | 階層 | 受講者 | 人  |   |
|       | 部門   | 階層 | 受講者 | 人  |   |

受講申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本研修の事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。