営業スキルアセスメント-1

営業職の課題を分解して
全体傾向と個別課題の両方に合った研修を実施

業種	IT企業	利用規模	100名

❖ ご相談の背景・課題

営業職の悩みは十人十色。研修企画に課題感
コンサルティング営業が必要なシステム会社様。これまで営業職の社員に対して、研修を毎年実施していたが、形骸化していた。
コミュニケーション力、ヒアリング力、提案力、タイムマネジメントなど、個別に課題が異なっていたため、場当たり的な研修企画に陥っていた。

❖ ご提案内容

営業スキルアセスメントにより、全体の底上げと個別ニーズの両方に対応
アセスメント実施後に全体研修を企画することで、ソリューション営業のためのヒアリング力という共通の課題を克服できるカリキュラムを実現。
また、アセスメントで個別の課題を把握後、公開講座（自己啓発制度）を利用するようご提案。

■：基本項目　■：プロセス項目

基本スキル	ビジネスマナー	情報収集	専門・業界知識
基本マインド	CS マインド	共感力	ストレス耐性
プランニング	方針の理解	計画的な活動	新規事業開拓
ターゲティング	顧客アプローチ	エリア戦略	関係構築
アポイントメント	営業電話	訪問営業	自社の説明
ビジネストーク	ヒアリング	問題解決	提　案
ネゴシエーション	交　渉	プレゼン	クロージング
アフターフォロー	アフターフォロー	営業事務	クレーム対応

❖ 結果

研修に登壇する講師は、アセスメント結果から受講者の課題を把握することができ、受講者の悩みに解決策を提供できたため、より理解度が上がった。また、自ら、講座を選ぶことで、研修意欲が高まり、自己啓発制度の利用率が向上した。

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved.

営業スキルアセスメント-2

ルート営業として成果を高めるために、設問をカスタマイズ
顧客の課題を発見する営業マインド・スキルの強化を実現

業種	製造業	利用規模	20名

❖ ご相談の背景・課題

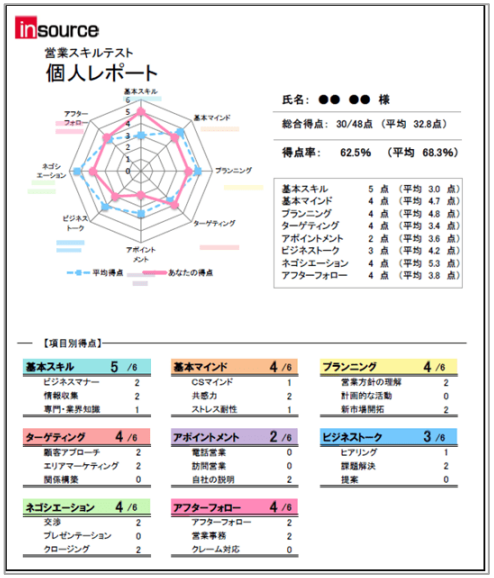
ルート営業のスタンスに課題感

担当企業の数字の管理や、顧客からの発注対応だけが営業の仕事と捉えている社員が多く、「お客さまの課題を発見・形成して提案する」ことができていない。そのため、取引金額が横ばいの状態が続いている。顧客の観察や日頃の情報収集など、営業としての姿勢に漠然とした課題を感じていた。

❖ ご提案内容

営業スキルアセスメントの設問を独自にカスタマイズ

自社の営業スタイルをふまえて、「顧客動向の把握」、「問題発見」「プロとしての対話」などの設問を新規作成した。
これにより、プロフェッショナリズムの情報感度を高めることが必要であることを気づかせるものにした。



insource
営業スキルテスト
個人レポート

氏名：●● ●● 様
総合得点：30/48点（平均 32.8点）
得点率：62.5%（平均 68.3%）

基本スキル	5 点	（平均 3.0 点）
基本マインド	4 点	（平均 4.7 点）
プランニング	4 点	（平均 4.8 点）
ターゲティング	4 点	（平均 3.4 点）
アポイントメント	2 点	（平均 3.6 点）
ビジネストーク	3 点	（平均 4.2 点）
ネゴシエーション	4 点	（平均 5.3 点）
アフターフォロー	4 点	（平均 3.8 点）

【項目別得点】

基本スキル 5 /6	
ビジネスマナー	2
情報収集	2
専門・業界知識	1

基本マインド 4 /6	
CSマインド	1
共感力	2
ストレス耐性	1

プランニング 4 /6	
営業方針の理解	2
計画的な活動	0
新市場開拓	2

ターゲティング 4 /6	
顧客アプローチ	2
エリアマーケティング	2
関係構築	0

アポイントメント 2 /6	
電話営業	0
訪問営業	0
自社の説明	2

ビジネストーク 3 /6	
ヒアリング	1
課題解決	2
提案	0

ネゴシエーション 4 /6	
交渉	2
プレゼンテーション	0
クロージング	2

アフターフォロー 4 /6	
アフターフォロー	2
営業事務	2
クレーム対応	0

❖ 結果

全体傾向から、営業マインドや営業スキルを数値化して把握することができた。
また、課題に対して全体の底上げと、個別のスキル向上のための研修を実施し、
より効果的な現場指導につなげることができた。

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved.