

実施例 | 資産管理型営業メソッド

テーマ

資産管理型営業メソッドによる対面営業の付加価値向上

概要

お客様の資産運用の目的や目標に向けて寄り添う営業について実践的に習得するカリキュラムです。

従来の最新のマーケット動向を捉え、運用を支援する営業だけではなく、お客様の抱えている課題や真のニーズをヒアリングし、長期的な視点にたった資産運用について理解を深めていくため、より豊かな提案力、解決力の向上に繋がります。

- 富裕層から信頼され、必要とされるためのアプローチ方法、顧客と伴走するとはどういうことかを実践的に学習
- 顧客の真の課題を把握する「傾聴」をはじめ、提案商品を「説得」から「納得」により購入してもらう手法をロールプレイングを通じて習得
- 受講後の実践状況や課題を共有、助言とフォローの実施

効果

- 営業力の向上に加え、営業手法の標準化・共通言語化が進む
- 営業プロセスチェックが容易になり、管理職の部下育成が進む
- 傾聴力の向上により、顧客に寄り添った営業スキルを強化
- 顧客の真の課題やニーズをともに確認、長期的な関係を構築
- 顧客と伴走し資産運用の提案を行なう方法の理解が深まる

受講された皆さまの声

| C証券会社様（営業推進部門） |

各種ツールやスクリプトのブラッシュアップに活かすことができた。支店のメンバーにも展開し、**大幅に営業活動を改善**できた。

新しいことに挑戦していることはわかっていたが、これでいいのかわ不安になることがあった。**メソッドを学ぶことで不安が解消**された

無形商材を扱う方は受けた方がいい研修内容です。

目には見えないものの価値を扱い、届ける過程に必要なものを的確に学ぶことができます。

ミーティングを開いても不安感から重たい空気だったが、**今回の研修で各々が自信を手に入れたことで、より前向きに意見が交わされるようになった。**