

会員各位（人事・研修担当責任者殿）

一般社団法人 全国住宅産業協会
総務委員長 小尾 一

電話営業テレアポ研修

～営業パーソン必見！テレアポの成功率を上げるコツ～ の開催について

このたび、新入社員及び若手・中堅社員を対象に、テレアポ獲得率を向上させるための、さまざまなスキルの習得を目的とした、標記研修会を開催することといたしました。

この研修では、新規開拓営業の担当者やテレアポが苦手な人をはじめ、これから電話営業を行う立場の方に、テレアポをする前の心構えや基本理解、成功率を上げるためのコツ・改善策を紹介します。

つきましては、貴社内で対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。

記

1. 日 時 令和5年5月30日（火） 14:00～17:00
2. 対 象 者 新入社員及び若手・中堅社員
3. 会 場 東京文具共和会館 5階「5B」 東京都台東区柳橋1-2-10
<http://www.kyouwa-kaikan.co.jp/access.html>
4. 実施方法 「集合」並びに「リアルタイム配信（Zoom）」
5. 参加方法 「来場」又は「WEB（Zoom）」 ※いずれかの参加方法をお選びください。
6. 定 員 来 場：40名まで WEB：50名まで
7. 講 師 深 見 陽 子 氏
(エグゼクティブパフォーマンス講師・エグゼクティブパフォーマンス心理士)
8. 参 加 費 3,000円 回数券使用の場合 1人1枚
(全住協研修コースの「新人コース」申込者は無料)
後日、連絡担当者宛に請求させていただきます。
全住協研修コースなどの詳細は「教育研修事業情報提供サイト」をご参照ください。
URL <https://bit.ly/401dXzG>
9. 申 込 み 5月22日（月）までに申込専用フォーム
(<https://forms.gle/Xrq37riwA9QSmDRE9>) にてお申込みください。
※締切日以降の取消しや人数変更、当日不参加の場合も参加費を申し受けますので、ご了承ください。
10. 問 合 せ 先 TEL 03-3511-0611 担当：大宮 以 上

(別 紙)

「電話営業テレアポ研修」 概要

電話越しに面会や資料送付などの約束を取りつけるテレアポの仕事。目的のキーマンに辿り着くことができず窓口（受電者）に「営業は結構です」と断られて、悩むことも多いのではないのでしょうか。ここではテレアポが苦手な人に、テレアポをする前の心構えや基本理解、成功率を上げるためのコツ・改善策を紹介します。テレアポが苦手な人は、「電話は取り次いでもらえるもの」という意識がどこかにあるのではないのでしょうか。テレアポの営業先は新規顧客が主です。見ず知らずの相手からセールス電話がかかってきた場合、快く電話に応じてくれるお客さんは多くはありません。テレアポは断られることが多くて当たり前なのです。全ての電話をアポイントに繋げなければとは思わずに、テレアポが楽になる考え方や心構え、姿勢をお伝えするとともに、話し方や言葉選びの工夫など、テレアポの成功率が上がるコツを紹介します。

<目的>

- ・テレアポでセールス感が出ない話し方ができるようになる
- ・電話営業に敏感なお客様に断られない周辺言語と話し方を身に付ける

<期待できる成果>

- ・アポ取りを成功させるための考え方や注意点が分かり、テレアポ獲得率が格段に向上する

<研修スケジュール>

テーマ	内 容
イントロダクション	●研修の趣旨と目的紹介 ●講師紹介
「アポイント取得」における基本理解	●テレアポに関する基本理解を深める ●【オープニングワーク】現状の理解 ●アポイント獲得に必要な要素 ●「聞く価値がある」と思わせる架電オープニング ●アポイント率を増やす方法
テレアポのマインドセット	●【ワーク】現状のアポイント獲得手法を洗い出す ●テレアポのマインドセット ●テレアポと電話営業の違い ●断られて落ち込まない方法
アポイント獲得率を上げるためのスキル	●【ワーク】「相手へのメリット」を書き出す ●プラスの様子を伝え、良い将来をイメージさせる ●反論の種類、対処法
オンラインで効果的な話し方と表現術	●「窓口突破」をするための技 ●「担当者の抵抗」を乗り越える方法 ●「切返しトーク」学習と実践 ●アポが取れない話し方とは ●ガチャ切り対策法 ●テレアポをした際のクロージング
ロールプレイング	●【ワーク】トークスクリプトの作成 ●【ロールプレイ】アポイントの獲得
総括・修了	