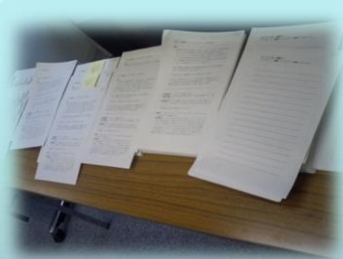
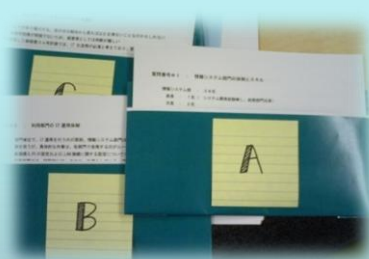


# グループ研修の流れ

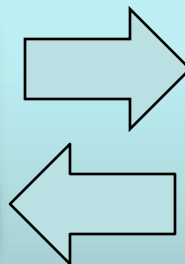
1. 自社が扱っている商材の再研究（説明の工夫）  
【これまでの商材研修】  
従来に比べて2倍も高速なサーバーです。  
→  
【研修で説明の仕方を工夫】  
同じ料金で2倍の要求を処理でき、投資効果が高いのです。
2. 想定するお客様の潜在的な要望をヒアリング  
20項目程度のヒアリングカードを作り、グループで検討して7項目を選択
3. 提案書を作りグループで発表  
グループで10分程度発表する。  
発表を聞くグループはお客様の立場を体験できる。



お客様  
事前調査票



ヒアリングカード  
資源カード(7枚~14枚)  
要望カード(7枚~14枚)



5人程度に分けて  
提案検討（提案選抜）



優れた提案内容を  
客先で実践

研修にフィードバック

