

新人営業スタッフフォロー研修 ～効果的なお客様訴求に繋げる～

■ねらい

各車種の特徴をお客様へ分かりやすく伝えられるようになることを目指す研修です。
車種の訴求ポイントやトヨタの安全装備を理解したうえで、現場ですぐに使えるようワークを通じて自分の言葉に落とし込みます。

■テーマ概要

対象：営業職（新人・若手（2～3年次））
時間：1日（6時間）
人数：20名

■カリキュラム一例

内 容
1. オリエンテーション 研修の目的・スケジュールの確認 2. 効果的な商品訴求 （1）商品説明の重要性を理解する （2）分かりやすい説明方法を習得する（ホール・パート法/PREP法） 3. ラインナップ理解 旧チャネルごとの代表車種を振り返り、その特徴に合わせた接客スタイルに繋げる 4. 車両知識（2台） テキストと実車を使用し、車種の訴求ポイントを学ぶ ※オンラインの場合は実車の代わりにカタログを使用 ※車種は受講者のレベルに応じてご相談 5. 安全装備 （1）トヨタの安全への取り組み （2）効果的な商品訴求で学んだ説明手法を用いて安全装備をより魅力的に説明する方法を体得する 6. 講師による見本ロールプレイング 講師による車両説明のデモンストレーション（動画）、解説 7. 実践演習 （1）受講生のペアロールプレイング：話法を交えた車両説明の練習 （2）講師から全体へのフィードバックを参考に、各自の良い点・改善点を見つける