

営業研修「アポの5原則@Five Stepメソッド」について

Cocoro Sales LAB. 藤島幸恵

研修の基本方針

この研修では、アポ取りの正しい考え方と方法をお伝えし、営業成績が上がらないのは素質の差ではなくアポ取りの数の差であることを理解していただきます。また、「良い話を聞いた」で終わらず、その後に実践していただくための問いかけをしていきます。

講義の内容と構成

「アポの5原則」を全7回の動画で解説していきます（1回当たり15分前後）

見出しだけ読むと初歩的な内容に感じるかもしれませんが、決して新人職員だけが対象ではありません。「ドタキャンされることが多い」「いつも玄関先でしか話ができない」「成約までに時間がかかる」「お客さまとの信頼関係が築けていない」「保険を勧めるのが悪いと感じてしまう」——こんなことに思い当たる方は、「アポの5原則」を理解して、お客さまとWin-Winの信頼関係を築くきっかけにしてください。

回	タイトル	講義内容	アシスタントとの対話・ロープレ
1	成績の差はアポ取りの差！	藤島の自己紹介、アポ取りの重要性の解説「アポの5原則」の紹介 ◎「アポの5原則」があなたの悩みを解決する	◎今、アポ取りで困っていることは何ですか？ ◎悪いアポ取りの例「その場でアポを取らないとどういう展開になるか？」 ◎良いアポ取りの例
2	スケジュール帳を開き、目の前で書き込む	「アポの5原則」“FIVE STEPS” ① ◎大事な約束を思ってもらうには？ ◎営業職として軽んじられない工夫	◎悪いアポ取りの例「口約束をする。真っ白なスケジュール帳を見せる」 ◎良いアポ取りの例
3	日時場所を設定する	「アポの5原則」“FIVE STEPS” ② ◎相手を大事にするなら「場所の設定」から。 ◎終了時間がわかっているとお客さまは安心できる。	◎悪いアポ取りの例「面談場所をいい加減に設定するとどうなるか？」 ◎良いアポ取りの例「終了時間をきちんと伝える」
4	用件と所要時間を伝える	「アポの5原則」“FIVE STEPS” ③ ◎アポが取れても実りある面談にならない理由	◎悪いアポ取りの例「要件をあいまいにして訪ねるとどうなるか？」 ◎良いアポ取りの例
5	「アポカード」を渡す	「アポの5原則」“FIVE STEPS” ④ ◎わざわざ「アポカード」を渡す意味	◎悪いアポ取りの例「よくドタキャンされてしまう営業マン」 ◎良いアポ取りの例
6	事前に《確認TELする事》を伝える	「アポの5原則」“FIVE STEPS” ⑤ ◎事前に確認の電話することを伝えておかないと努力が台無しになる。 ◎「アポの5原則」は5つの合わせ技。どれか1つ欠けても成功率は下がる。	◎悪いアポ取りの例「事前に何度も確認電話を入れて嫌われる営業マン」 ◎良いアポ取りの例
7	テクニックよりも大事なこと	◎「アポの5原則」の最終確認 ◎また会いたい営業マンとは？	◎アポが取れなかった時の例とその場合に対するHow To ◎アポ取りの模範例