

Check Sheet 【セールスベーシック編】

記入日

氏名

できている	2
実践しているが、まだ不十分	1
実践していない	0

↓

1	印象力：拡大質問を使うことで、お客様の本音を聞き出すようにしている	
2	印象力：質問攻めにならないよう、枕詞や傾聴を使っている	
3	印象力：商談の際は、姿勢を正し、笑顔で対話することを心掛けている	
4	ラポール：初対面の際、本題から入らず、「関心を示すラポール」を心掛けている	
5	ラポール：2回目以降は、お互いの共通点を探すようにしている	
6	ラポール：お客様の忙しさ・タイプに応じてラポールの必要性を見極めている	
7	ヒアリング：お客様の「状況」を漏れなく聞いている	
8	ヒアリング：状況だけでなく、「問題（お困りごと）」を拡大質問で聞いている	
9	ヒアリング：その問題が解消されなかった時の「リスク」も聞いている	
10	プレゼン：基本は、PREPの順序で説明するようにしている	
11	プレゼン：PREPの「P」は、サービスの特徴でなく、お客様にとってメリットを伝えている	
12	プレゼン：必要に応じて「選択肢」を使ったプレゼンもしている	
13	クロージング：テストクロージングの後、臆さずにダイレクトクロージングをしている	
14	クロージング：お客様の反論（誤解・限界）に対し、丁寧に対処している	
15	クロージング：決裁が別の際、決裁者に合わせていただく相談をしている	



設問No		Ave
1~3	話しやすい印象を与えている	
4~6	ラポールのスキルを使えている	
7~9	ヒアリングのスキルを使えている	
10~12	プレゼンのスキルを使えている	
13~15	クロージングのスキルを使えている	

成長に向けての課題は？

次回に向けて具体的なチャレンジは？（いつまで、何を）

【詳しく各スキルを学びたい方へ】

《企業研修》

リピート率9割を超える企業様向け、営業基礎研修「セールスベーシック」

<https://www.rasisalab.com/service1>

《個人学習》

Udemyで、伊庭の研修コンテンツをWebで学べます。

「誰もがトップセールスになれる！営業スキル大全」

・こちらから▶ <https://www.udemy.com/course/blxgumyp/?referralCode=1F2F52BBBB2B815D0E65>