

営業・販売スキル



商談・プレゼンテーション技術

商談進め方 | プレゼン構成・反論処理・クロージング

実施時間

最小: 45分～
推奨: 4時間程度

実施形式

オンライン / 対面 / ハイブリッド /
LMS / eラーニング

対象者

営業担当者 / 営業マネージャー候補

試作版です。掲載・カスタマイズに関するご相談はお気軽にどうぞ。

講座概要 / 対応可能形式

講座概要

商談進め方 | プレゼン構成・反論処理・クロージング

対応可能形式	カスタマイズ可能項目	受講環境
<ul style="list-style-type: none">オンライン対面ハイブリッドLMS / eラーニング	<ul style="list-style-type: none">対象者・階層に応じた内容調整研修時間（実施時間からの拡張・短縮）実施形式（オンライン / 対面 / ハイブリッド）業界別ユースケースの差し替え社内ルール・既存制度への反映演習データ・事例の差し替え	<ul style="list-style-type: none">オンラインツール: Zoom / Google WorkspacePC（カメラ・マイクが利用できる環境を推奨）詳細な受講環境は実案件のヒアリング後に調整します。

上記は講師として対応可能な共通条件です。講座個別の確定仕様ではなく、実案件ではヒアリング後に調整します。



カリキュラム概要

Unit 1

商談の進め方（アプローチ～クロージング）

詳細カリキュラム: 後続ページに掲載

Unit 2

伝わるプレゼン技術

詳細カリキュラム: 後続ページに掲載

Unit 3

反論処理とクロージングテクニック

詳細カリキュラム: 後続ページに掲載

Unit 4

オンライン商談のコツ

詳細カリキュラム: 後続ページに掲載

本ページは各ユニットの見出しのみを掲載しています。ユニットごとの全項目は後続の「詳細カリキュラム Unit X」ページに掲載しています。実施時間・対象者・演習内容は実案件のヒアリング後に調整します。

詳細カリキュラム Unit 1

商談の進め方（アプローチ～クロージング）

- ・ 商談とは：信頼を築きながら契約まで導くプロセス
- ・ 脳科学の「段階的説得」：一気に売り込まない
- ・ 商談の5ステップ：アプローチ→ヒアリング→提案→交渉→クロージング
- ・ ステップ1：アプローチ（関係構築・アイスブレイク）
- ・ 雑談で心を開く・警戒心を解く
- ・ ステップ2：ヒアリング（課題発見・ニーズ把握）
- ・ 質問して聞く：聞く8割・話す2割
- ・ ステップ3：提案（解決策の提示）
- ・ 「あなたの課題はこう解決できます」
- ・ ステップ4：交渉（条件調整・不安解消）
- ・ 価格・納期・契約内容を詰める
- ・ ステップ5：クロージング（決断を促す）
- ・ 「では、契約書にサインをお願いします」
- ・ 心理学の「コミットメント」：小さな合意を積み重ねる
- ・ 商談の準備：事前調査が成否を分ける
- ・ 顧客情報・業界動向・競合を調べる
- ・ アジェンダ設定：「今日は〇〇を決めましょう」
- ・ ゴールを明確にすると商談が進む
- ・ 行動経済学の「デフォルト効果」：選択肢を絞る
- ・ 複数案提示：松竹梅の3択で選ばせる
- ・ 「A案・B案・C案どれにしますか？」
- ・ 反論への対応：否定せず受け止める
- ・ 「おっしゃる通りです。ただし…」
- ・ 脳科学の「防衛反応」：否定されると心を開かず
- ・ クロージングのタイミング：買いサインを見逃さない
- ・ 「いつから始められますか？」の前のめり質問
- ・ 実践ワーク：商談ロールプレイをしてみよう

Excel「計画書ver2」G列のスライドタイトルをもとに掲載しています。実施時間・対象者・演習内容は、ヒアリング後に調整します。

詳細カリキュラム Unit 2

伝わるプレゼン技術

- ・ プレゼンテーションとは：相手の心を動かす技術
- ・ 脳科学の「マルチモーダル」：視覚+聴覚+感情で伝える
- ・ プレゼンの3要素：内容・話し方・スライド
- ・ 内容：何を伝えるか（論理構成）
- ・ 話し方：どう伝えるか（声・表情・ジェスチャー）
- ・ スライド：どう見せるか（デザイン・図表）
- ・ 心理学の「印象形成」：見た目が半分を決める
- ・ プレゼンの構成：PREP法で簡潔に
- ・ 結論→理由→事例→結論の流れ
- ・ 冒頭で掴む：最初の30秒が勝負
- ・ 質問・驚きの事実・ストーリーで引き込む
- ・ スライドデザイン：1スライド1メッセージ
- ・ 文字は最小限・図表で視覚化
- ・ 行動経済学の「認知負荷」：複雑だと理解されない
- ・ 声の出し方：大きく・ゆっくり・はっきり
- ・ 語尾まで明瞭に・抑揚をつける
- ・ アイコンタクト：全員の目を見る
- ・ 一人だけ見ない・まんべんなく視線を配る
- ・ 脳科学の「視線の力」：見られると注意が向く
- ・ ジェスチャー：手を使って表現する
- ・ 大きさ・方向・数を手で示す
- ・ 間の取り方：沈黙を恐れない
- ・ 重要なポイントの前後に間を置く
- ・ ストーリーテリング：物語で感情を動かす
- ・ 「ある企業では…」のケーススタディ
- ・ 質疑応答：準備と余裕が鍵
- ・ 想定質問を事前に用意・わからないことは正直に
- ・ 実践ワーク：3分間プレゼンをしてフィードバックをもらおう

Excel「計画書ver2」G列のスライドタイトルをもとに掲載しています。実施時間・対象者・演習内容は、ヒアリング後に調整します。

詳細カリキュラム Unit 3

反論処理とクロージングテクニック

- ・ 反論は買いサイン：断られるのは興味がある証拠
- ・ 脳科学の「防衛反応」：決断前の迷いが反論になる
- ・ 反論の種類：価格・タイミング・必要性・競合
- ・ 価格の反論：「高い」「予算がない」
- ・ タイミングの反論：「今じゃない」「後で考える」
- ・ 必要性の反論：「今のままで困ってない」
- ・ 競合の反論：「他社と比較したい」
- ・ 心理学の「認知的不協和」：決断は不安を伴う
- ・ 反論処理の4ステップ：受容→共感→質問→解決
- ・ ステップ1：受容（否定しない・まず聞く）
- ・ 「おっしゃる通りですね」
- ・ ステップ2：共感（気持ちを理解する）
- ・ 「そう思われるのも無理はありません」
- ・ ステップ3：質問（本音を探る）
- ・ 「価格以外に懸念はありますか？」
- ・ ステップ4：解決（別の視点を提示）
- ・ 「確かに初期費用はかかりますが、3年で元が取れます」
- ・ 行動経済学の「フレーミング」：言い方で印象が変わる
- ・ 価格反論への対処：価値を再提示する
- ・ 「高い」→「1日あたり〇円です」と分解
- ・ 「投資対効果は〇倍です」と数値で示す
- ・ タイミング反論への対処：緊急性を示す
- ・ 「今だけの特典」「期間限定」の希少性
- ・ 脳科学の「希少性バイアス」：限定に弱い
- ・ クロージングテクニック：決断を促す技術
- ・ 選択肢クロージング：「AとBどちらにしますか？」
- ・ 仮定クロージング：「もし導入するとしたら…」
- ・ テストクロージング：「ご興味はありますか？」
- ・ 実践ワーク：反論処理のロールプレイをしよう

Excel「計画書ver2」G列のライドタイトルをもとに掲載しています。実施時間・対象者・演習内容は、ヒアリング後に調整します。

詳細カリキュラム Unit 4

オンライン商談のコツ

- ・ オンライン商談の時代：Zoom・Teamsでの営業術
- ・ 対面との違い：非言語情報が伝わりにくい
- ・ 脳科学の「情報欠如」：画面越しは信頼が築きにくい
- ・ オンライン商談の準備：環境整備が成否を分ける
- ・ カメラ・マイク・照明・背景をチェック
- ・ 目線：カメラを見る（相手の目を見る感覚）
- ・ 画面に映る自分ではなくカメラレンズを見る
- ・ 心理学の「アイコンタクト効果」：信頼感が生まれる
- ・ 照明：顔を明るく見せる
- ・ 逆光NG・リングライト活用
- ・ 背景：シンプル・清潔・プロフェッショナル
- ・ バーチャル背景も可・散らかった部屋はNG
- ・ 音声：クリアに聞こえる環境
- ・ 外付けマイク推奨・雑音を避ける
- ・ 行動経済学の「第一印象」：見た目と音が全て
- ・ 画面共有：資料を効果的に見せる
- ・ スライド・デモ・Webサイトを共有
- ・ 話し方：対面より大きめの声・ゆっくり・抑揚
- ・ 画面越しは感情が伝わりにくい
- ・ リアクション：大きめに頷く・表情豊かに
- ・ 脳科学の「ミラーニューロン」：表情が伝染する
- ・ チャット機能の活用：補足情報・リンクを送る
- ・ 録画機能：商談を記録して振り返る
- ・ 許可を得てから録画・議事録代わりに
- ・ 接続トラブル対策：事前テスト・バックアップ連絡手段
- ・ 「音声途切れたら電話します」の準備
- ・ オンラインならではのメリット：資料共有・録画・遠方顧客
- ・ 実践ワーク：オンライン商談のロールプレイをしよう

Excel「計画書ver2」G列のスライドタイトルをもとに掲載しています。実施時間・対象者・演習内容は、ヒアリング後に調整します。

ユニット一覧

UNIT 1 商談の進め方（アプローチ～クロージング）

- 商談とは：信頼を築きながら契約まで導くプロセス
- 心理学の「コミットメント」：小さな合意を積み重ねる
- 「いつから始められますか？」の前のめり質問

UNIT 2 伝わるプレゼン技術

- プレゼンテーションとは：相手の心を動かす技術
- 声の出し方：大きく・ゆっくり・はっきり
- 想定質問を事前に用意・わからないことは正直に

UNIT 3 反論処理とクロージングテクニック

- 反論は買いサイン：断られるのは興味がある証拠
- 「価格以外に懸念はありますか？」
- テストクロージング：「ご興味はありますか？」

UNIT 4 オンライン商談のコツ

- オンライン商談の時代：Zoom・Teamsでの営業術
- 行動経済学の「第一印象」：見た目と音が全て
- オンラインならではのメリット：資料共有・録画・遠方顧客



研修スタイル / 講師 / 相談

講師として対応可能な範囲

実施形式: オンライン / 対面 / ハイブリッド / LMS / eラーニング 最小実施: 45分～（要点を絞った導入構成） 推奨実施: 4時間程度（1ユニット1時間目安／詳細カリキュラム・演習を含む構成）（カスタマイズ相談例）・ 対象者・階層に応じた内容調整・ 研修時間（実施時間からの拡張・短縮）・ 実施形式（オンライン / 対面 / ハイブリッド）・ 業界別ユースケースの差し替え・ 社内ルール・既存制度への反映・ 演習データ・事例の差し替え（実施前ヒアリングで調整する項目）・ 対象者の階層／前提知識・ 受講環境・ 配信ツール・ 演習データ・ 社内固有事例の差し替え※ 本資料はカリキュラム設計例です。最小実施では要点を絞って扱い、詳細カリキュラム・演習を含む場合は、1ユニット1時間を目安に、対象者・目的・実施形式に応じて時間配分を調整します。

講師プロフィール

氏名: 準備中 経歴サマリ: 準備中 強み: 準備中 登壇可能講座: 52 件 / 13 カテゴリ

この講座をベースに、貴社向けカスタマイズをご相談いただけます。

お問い合わせ／カスタマイズ相談はサイトのお問い合わせ欄からご連絡ください。