

XBRAIN

インサイドセールス 営業編強化研修

断られる営業から、相談される営業へ。

知識ではなく、現場で再現できる“使える型”を身につける

12時間 / 全8セッション

WHY NOW

話し方を変えても、断られる営業は変わらない。

現場で起きていること

- 01 — 商談化を急ぎ、相手の状況を聞く前に説明してしまう
- 02 — 断り文句への返しが属人的で、再現性がない
- 03 — 会話後の振り返りが感想で終わり、改善点が残らない

必要なのは

うまい
セールストーク

ではなく

会話を設計する型

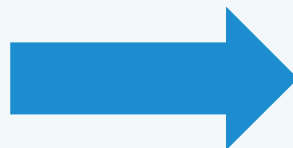
THE SHIFT

“売る”を手放すと、相談される会話が始まる。

BEFORE

商品を説明する

自社の都合で話す
断り文句に反応する
次回提案を急ぐ



AFTER

課題を一緒に整理する

相手の文脈から聞く
断りの背景を確かめる
合意した一歩を決める

METHOD

会話を4つの動作に分け、再現できる状態へ。

01

仮説を持つ

相手の業界・役割・状況から、聞くべき論点を準備する

02

関心をつくる

売り込みではなく、会話を続ける理由を短く提示する

03

深く聞く

表面的な課題ではなく、背景・影響・優先度を確かめる

04

次へつなぐ

双方が納得できる次の一歩を、合意として残す

型があるから、個人のセンスに頼らず、チームで改善できる。

OUTCOMES

受講後、手元に残るのは 知識ではなく、
使える型。

準備

誰に・何を・なぜ聞くかを整理できる

対話

相手の言葉を引き出す質問を選べる

対応

断りを拒絶ではなく情報として扱える

改善

会話を振り返り、次の行動へ変えられる

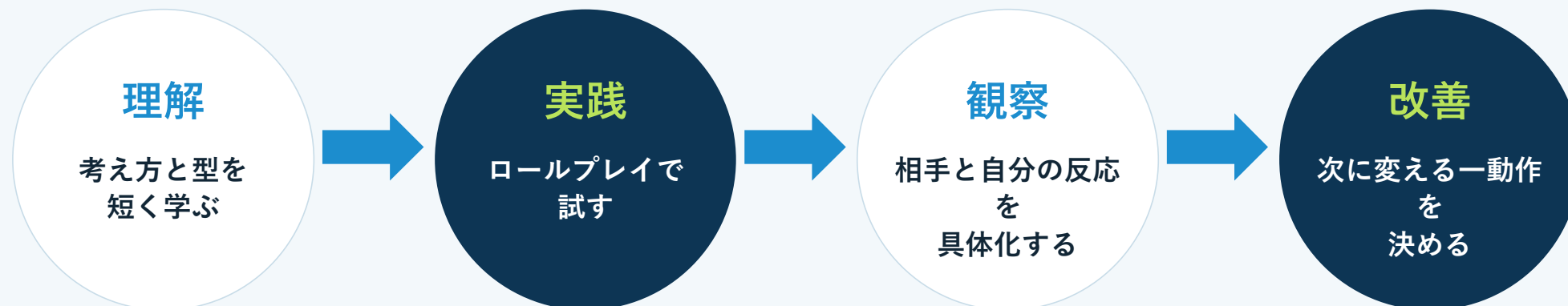
CURRICULUM

12時間・8セクションで、理解から実践へ。

- | | | | | | |
|----|-------------|---------------------|----|-------------|-------------------|
| 01 | 役割理解 | インサイドセールスの目的と営業プロセス | 02 | 事前準備 | 対象理解・仮説づくり・接点設計 |
| 03 | 初回接点 | 第一声と会話を続ける理由の提示 | 04 | 関係構築 | 警戒を下げ、話しやすい空気をつくる |
| 05 | 課題探索 | 背景・影響・優先度を深掘りする質問 | 06 | 価値接続 | 相手の課題と提案価値を結びつける |
| 07 | 断り対応 | 断りの意図を見極め、対話を継続する | 08 | 実践定着 | ロールプレイ・振り返り・行動設計 |

LEARNING DESIGN

聞いて終わらず、その場で使い、言語化する。



研修後も使える共通言語が、1on1・同行・録音レビューの質を揃えます。

TAKEAWAYS

現場に戻った翌日から、行動を変えられる。



会話設計シート

事前仮説・質問・次の一步を整理



質問の型

状況・課題・影響・優先度を深掘り



断り対応の型

反論せず、背景を確認して会話を再設計



振り返りフォーマット

感想ではなく、再現できる改善点を残す

WHO IT'S FOR

こんな組織に、特に効果的です。

- 01 — 新人ごとに会話品質のばらつきがある
- 02 — アポ獲得が目的化し、商談の質が上がらない
- 03 — 断り対応が個人の経験に依存している
- 04 — マネージャーの指導を共通言語にしたい

導入の目安

個人の
話術改善

+

チームの
営業標準化

IMPLEMENTATION

自社の商材・顧客・営業課題に合わせて設計。

商材

単価・検討期間・
導入難易度

顧客

業界・役職・
課題・接点

組織

経験差・KPI・
マネジメント



汎用論ではなく、自社の現場で使える会話へ

まず、売らない会話から 始めませんか。

現在の営業課題を伺い、対象者・ゴール・実施形式に合う研修設計をご提案します。

研修内容について相談する

XBRAIN

<https://xbrain-ai.co.jp/insaid/>