



# Sales CheckPoint Performance Feedback System™

## クイック参照ガイド

Profiles  International  
imagine great people®

セールスコンピテンシー	スキルセット
<b>企業家的アプローチ</b> ：プロジェクトなどを始める際に主導権を取り、それに伴うリスクを引き受けようとする意欲がある	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業開発精神あふれる態度</li> <li>● 時間の有効活用</li> <li>● 効果的な目標設定</li> </ul>
<b>見込客を理解する</b> ：見込客のニーズや期待をくみ取り、それらにフォーカスする	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 買手の行動を認識</li> <li>● 買手の購買プロセスの理解</li> </ul>
<b>適切な問題解決策を創出</b> ：商品やサービスを見込客のニーズに合わせて調整し、そのニーズを満足させるような解決策を提案する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 特徴と利益を説明できる問題解決</li> <li>● 商品知識</li> </ul>
<b>積極的顧客開拓</b> ：積極的に潜在顧客を掘り起こし、セールスにとって有望な見込客を効果的に見極める	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 見込客の特定</li> <li>● 約束を取付ける</li> </ul>
<b>セールスプロセスの管理</b> ：収益を確保しながらも、見込客のニーズに合わせるような顧客中心のソリューションセリングにフォーカスする	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客中心セールスの理解</li> <li>● ラポールを築く</li> <li>● 見込客ニーズの明確化</li> <li>● 見込客への助言</li> </ul>
<b>商談締結</b> ：セールスの過程を主導し、見込客の前向きな決断とセールス上の合意を獲得して論理的な最終段階へと上手く導く	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 見込客へのオプションを検討する</li> <li>● 理想的解決策の提案</li> <li>● 顧客の反論克服</li> <li>● 効果的クロージング</li> </ul>
<b>セールスの関係づくり</b> ：セールスの全過程を通じて見込客から目を離さず、約束した通りの解決策を提供する	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 確実な関係構築</li> <li>● 関係を発展させる</li> </ul>