

### 営業態勢に入る前のチェックリスト

## 「コーチヴィル PACK」第20弾 “販売力を上げる” 発売！

日本におけるコーチングのパイオニアである(株)コーチ・トゥエンティワン(東京都千代田区、代表取締役社長 伊藤守、03-3237-9781)は8月11日、コーチング関連のアドバイスやワークシートをパッケージした「コーチヴィルPACK」の第20弾 “販売力を上げる” を発売します。

今回のコーチヴィルPACKは、個人でビジネスを展開している方や、セールスパーソンに役立つキットを集めました。ビジネスの要である商品やサービスの“強み”を明確にし、それをいかにアピールして販売に結びつけるか。販売スキルの現状を見つめるワークシートの他、営業活動に入る前のチェックリストなども盛り込まれており、お客様への提案に入る前に今一度ご自身の営業姿勢と方針を確認するのに最適なセットです。

#### 【内容・サンプル】

- 販売スキル
- 提案フォーマット
- 販売 / プランニング チェックリスト
- クライアントの購買動機 チェックリスト
- 月間実践 チェックリスト

**提案フォーマット**

1. 以下の販売スキルで、現在の熟練度を必ず番号(0)をつけてください。

2. 販売サイクルの各ステージで、あなたが今後3ヶ月間で達成したい目標(熟練度)をチェックします。

3. ビジネス目標を達成するため、今後3ヶ月間で改善しなければならぬステージを特定しましょう。

氏名 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

販売サイクルのステージ		熟練度					優先順位
1) 計画	2) 提案し	1	2	3	4	5	0
3) 資料のとれた信頼関係を築く							
4) 目標(計)達成! 売上が目標達成率の5割増しを達成する							

#### コーチヴィルPACKについて

コーチングを行う際に活用できるアセスメントやワークシートなど、約 300 種類がダウンロードできる会員制ウェブサイト「コーチヴィル」から、テーマに沿った 5 つのアイテムをセットでご提供するもの。コーチにとってはコーチをする際の心強いパートナーとなり、コーチングを学ぶ人にとっては、教材として、また自分を知るためのツールとして役に立ちます。

#### サービス内容

- 【テーマ】 “販売力を上げる”
- 【開始時期】 2006年8月11日
- 【内容】 コーチングに役立つワークシートや TIPS のセット
- 【価格】 1,575 円 (消費税含む)
- 【申し込み方法】 ウェブサイトのコーチング・ストアから ([http://aaa.coach.co.jp/products/list\\_ville.php](http://aaa.coach.co.jp/products/list_ville.php))

上記の件に関するお問い合わせは

株式会社 コーチ・トゥエンティワン 広報担当：大谷  
TEL: 03-3237-9781 FAX: 03-5275-0737 E-Mail: [ohitani@coach.co.jp](mailto:ohitani@coach.co.jp)  
ウェブサイト: <http://www.coach.co.jp>