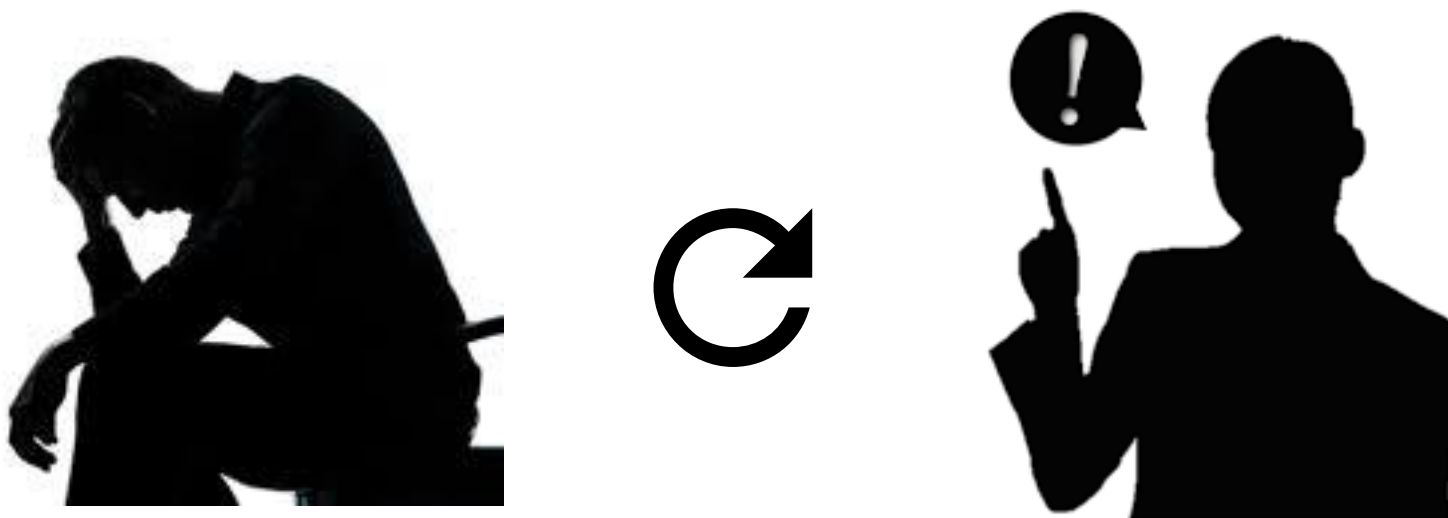


CONFIDENTIAL

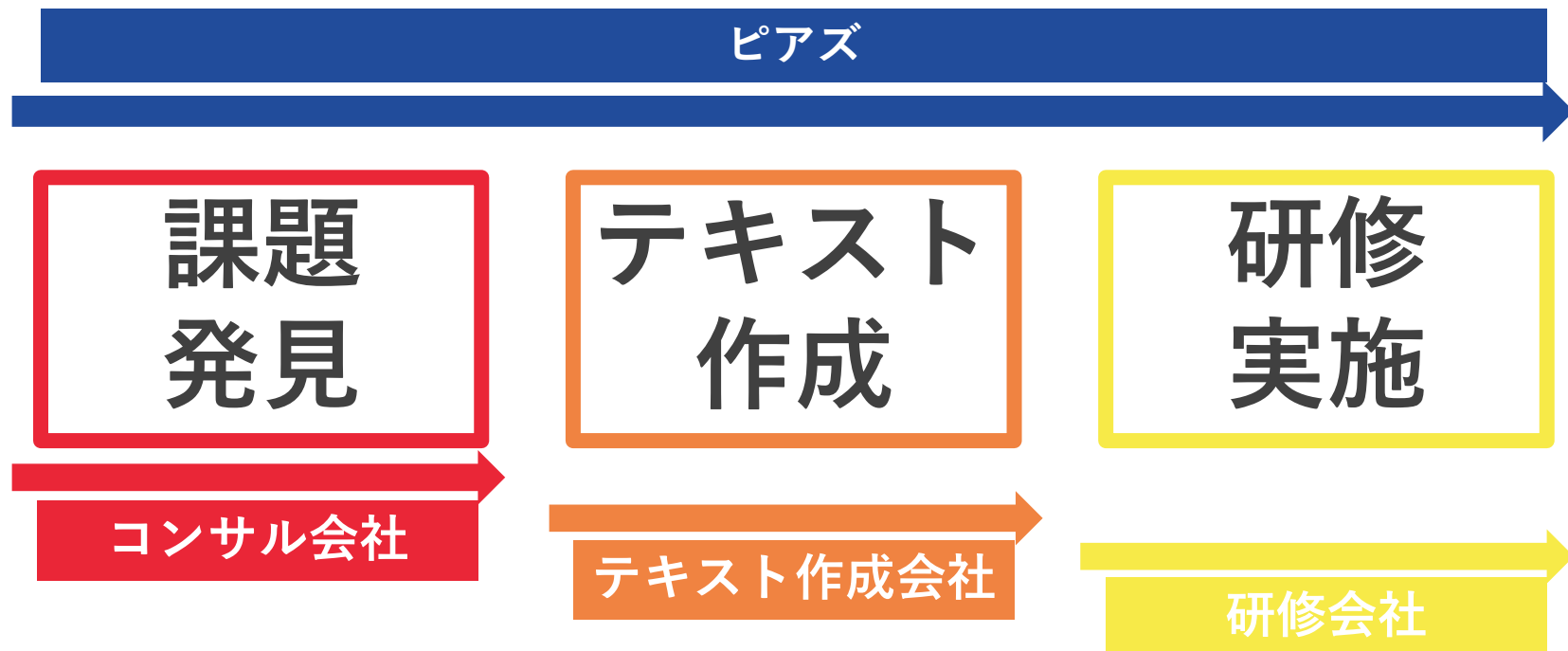
育成講師派遣

一過性の販売力向上ではなく、販売スタッフに必要な応対スキルまで向上させ、**自走できるようになるまでをフォロー**。
お客さま自身も気づいていない**課題の解決まで導く育成**を行います。



セールス力を高め 販売実績を長期的に向上

ピアズなら課題発見から研修まで、一気通貫で実施



担当する会社が変わっていくと、最初の課題から実際に行う研修の内容が変わってしまったり、再委託により費用が嵩んだりし、クオリティが保てない場合があります。ピアズの場合は課題発見から研修実施まで一気通貫で対応することにより、クオリティの高い効果的な研修を行う事が出来ます。

課題に合わせた適切なソリューション



商品知識を覚えるための研修だけではなく、CS/NPS向上や実績向上のための**マインドセット**を実施。

また、対応のベースとなるお客様との関係構築力、商品の魅力がお客様に伝わる紹介トークを行うための**接客スキル**を身につけることで、お客様の「教えてもらえてよかった」を引き出すスキルを習得します。

導入イメージ・活用事例

活用事例(メーカー)

自社サービスのシェア率向上のため、代理店に対し育成講師を派遣。座学研修、OJTを行う事で獲得力を向上させ、実施後のシェア率を大きく向上。また、他商品やサービスの獲得力も向上したことで、**代理店との協力体制が構築**され、継続的なフォローも行う事で、**右肩上がりのシェア率向上**を実現。



導入イメージ

集客はあるが、成約率が低く販売実績に結びついていない状況。座学研修及びOJTを行う事で、**成約率、販売実績を向上**。商品知識の補填、マインドセットを行った上で、成功体験を積ませる事で販売意欲の向上を図り、さらに継続的なフォローアップを行う事で、常に高い成果を維持し続ける。

