

正しいロープレを実践するための3つの方法

2



よくあるロープレの現場

ただ商品説明をしているだけ

悪いところを注意する 時間になっている 回数をこなせばいいと考えている

着実に成果の上がる!

正しいロープレの方法

話手は テーマを決める

受手は 顧客の詳細設定をする 3 フィードバックは 褒めることから始める

①話し手はテーマを決める



解説

商談1つをとっても、そこにはかなりのステップがあります。

アイスブレイク、商品説明、ヒアリング、Q&A、などなど、、、。



これらを全て一度にうまく行うことはあまりにもハードルが高すぎます。

- ロープレをする側(話し手)は、**自分のもっと伸ばしたいところを伝える。**
- ロープレを受ける側(受け手)は、言われた所とさらに良くなる部分を探す。

というサイクルを回すと上達が早まります。

受け手が固定の場合は、前回ロープレを受けた際の課題をまずはじめに伝えてあげるのが良いでしょう。

30分~1時間の貴重な時間を双方使うわけですから、意義ある時間にして行きましょう。

ポイント

ロープレの前に上司に商談のゴールを伝えること

参考

- ·Yes/Noをもらう
- ・質問攻めにならな いようなヒアリング をする
- ・顧客の情報に合わせた提案をする
- ・明日から具体的に 始動できるようにス テップを明確にする

②受け手はお客様の詳細設定をする



解説

何も設定されていないのが最悪なパターン。

相手の営業組織がどのようになっているのか

社員数、営業人数、課題、受け手側はそれぞれを決める必要があります。

ここが設定されていないと、**お客様への適切な提案をすることはでき**ません。

より、本番と近いロープレをするためにも、お客様の詳細まで設定しておくとよいでしょう。

また、以前自分が商談をしてみたお客様の設定で行ってみるのもいいかも知れません。

ポイント

参考の通り顧客の詳細設定まで決めておくこと

参考



社名

役職

担当者名

事業内容

組織体制

比較対象

検討状況

予算

課題

導入検討時期

③フィードバックは褒めることから始める



解説

人は悪いところを見つけがちです。

ロープレ中、指摘する所ばかりメモをとることも日常茶飯事です。

ロープレを受ける側は、常に緊張をしています。加えて、上司から怒られるのを前提 に話をすることは本番同然とは言えません。

いかに、本番同様の環境を作り出せることができるか、また、いかにメンバーがロープレを楽しみ最大限の学びを得られるか。ここを考えると、「褒めることから始める」というのは理解できるかと思います。

ここで重要なのは、**サンドイッチフィードバック**です。

- 1. 褒める
- 2. 指摘する
- 3. 褒める

この順番を意識し、ここを改善すればもっとよくなる。というニュアンスでフィードバックをしていきましょう。

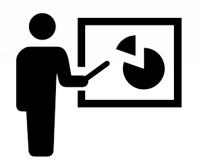
ポイント

些細なことでもまずは褒める!

参考

誰でも褒められるポイント

- ・声のトーン
- ・表情
- ・言葉使い
- ・最後までできたこと
- ・カメラ目線(WEB時)



© 2021 i:Sales.inc

各種お問い合わせ

MA・インサイドセールス について詳しく聞く

> セミナー/イベント の情報を確認する

「i:Sales」の サービスや機能を知る

無料デモを体験する

資料内にご不明な点はございませんか。 ご質問等あれば、お気軽にお問い合わせください。



アイセールス アイセールス株式会社 Tel: 03-4405-6609

E-mail: info@eye-sales.com

URL : https://eye-sales.com/