

営業基礎研修

研修効果

セールスパーソンとしての基礎的な意義を学ぶことができます
顧客の探し方、アプローチの仕方、訪問の基礎/基本が身につきます
ロールプレイングで新規訪問、商談、契約ができるようになります

対象

営業配属予定者、若手営業、アソシエイト、MR

適正人数

5名～35名程度

費用

200,000円／1日～ ※消費税別途

タイムスケジュール

カリキュラム

09:30

- I オリエンテーション／受講生相互紹介
- II 営業とは
 - (1) 営業と販売のちがい
 - (2) 営業担当者に必要な知・徳・体
- III 営業活動の基本

12:30

- (1) 営業の流れと進め方
- (2) 顧客心理を分析する
- (3) 信頼関係構築の重要性

【 昼 食 】

13:30

- IV 営業担当者に必要な技術
- V ケーススタディ
 - (1) エスキモーに冷蔵庫を売る
- VI 顧客訪問/商談ロールプレイング
 - (1) ロールプレイングとは
 - (2) ケース(課題)検討、個人、ディスカッション
 - (3) 講師見本
 - (4) ロールプレイング実践
 - (5) 講師コメント／振り返り

17:30

- VII アクションプラン作成
- VIII 質疑応答／まとめ