

商談力強化研修

研修効果

オープニングからクロージングまでの流れが習得できます
「また会いたい」と思われる商談スキルが身につきます
ロールプレイングで戦略的技法を使った商談ができるようになります

対象

営業、販売、アソシエイト、MR、営業指導担当者

適正人数

5名～25名程度

費用

400,000円／2日～ ※消費税別途
《1日間研修も実施可能です》

研修のポイント

- ・ タイプ別対人技法
- ・ 戦略的雑談技法
- ・ クロージング技法

タイムスケジュール：2日間の受講がおすすめです

	1日目:カリキュラム	2日目:カリキュラム
09:30	I オリエンテーション／受講生紹介 II 自身の営業を振り返る (1) 自分の営業活動を振り返る (2) 他者の営業を互学互習する III 商談力とは (1) 商談の基礎と基本 (2) 商談成功の秘訣『関係構築』 (3) 商談成功のステップ	I 昨日の研修内容振り返り II 商談に必要な雑談力 (1) 雑談とカジュアルトーク (2) 戦略的雑談力 III 戦略的雑談力ロールプレイング (1) ケース(課題)検討、個人、GD (2) 講師見本 (3) ロールプレイング実践
12:30	【 昼 食 】	【 昼 食 】
13:30	(4) 聴く技術と訊く技術 (5) オープニングとクロージング (7) タイプ別顧客攻略法 IV 顧客タイプ別ロールプレイング (1) ロールプレイングとは (2) ケース(課題)検討、個人、GD (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	(4) 講師コメント／振り返り IV 自社の顧客分析 (1) 既存/新規顧客を分析する V 商談力向上ロールプレイング (1) ロールプレイングケース作成 (2) ロールプレイング実践 (3) 講師コメント／振り返り VI 営業攻略先計画書作成
17:30	V 本日の研修まとめ	VII 質疑応答／まとめ