

●対象 ▶ 若手社員、若手営業パーソン

営業の基礎を学びたい方の「営業社員」研修

■開催日／6月11日(水)

■講師／世古 誠氏
(株)ミライの営業 代表取締役

■受講料／19,800円
(税込)

■会場／しがぎん浜町
 研修センター



ねらい

- 令和型の営業の基本を学びます。
- 営業として行動するポイントやコツを習得します。
- 実際の営業現場での成果に繋がります。
- コミュニケーションスキルの基本を習得します。
- 「三方よし」な営業思考を学びます。
- 営業は最幸な仕事と実感します。

〈9:30~16:30〉

プログラム

1. 営業パーソンとして良いスタートを切ろう

- ・理想の営業パーソン像
- ・営業という仕事を理解し“やりがい”を持とう!
- ・コミュニケーション能力をとことん磨こう!
- ・失敗を恐れず多くの経験をして次に活かそう!

2. 顧客の情報収集、訪問計画の立て方

- ・自社の理念や目的を理解し、目指すべき営業の姿を定める
- ・商品知識とは何か?
- ・営業活動の目標とプランの立て方
- ・顧客を絞込むポイント
- ・既存顧客の訪問ルート設定、訪問時の心得
- ・新規顧客のアプローチの仕方

3. 営業マナーと商談スキルの高め方

- ・良い第一印象を持たれる「身だしなみ」の徹底
- ・先手必勝「挨拶」で顔と名前を覚えてもらおう
- ・アポイントの取り方
- ・顧客訪問にあたっての事前準備
- ・商談時のラポール（共感）の作り方
- ・セールストークの基本（質問法）

4. 営業パーソンとして成功するために

- ・「三方よし」を常に考えて行動する
- ・新たな発想と視点を常に持ちつづける
- ・一期一会 ご縁を繋いで豊かな人生に