

【セミナー詳細】

若手営業社員レベル向上の場

営業という仕事は、性格や表面上のトークだけでうまくいくものではありません。他の職種と同様に、必要となるスキルを習得し、実践していかなければなりません。

本研修では、新人や、営業経験の浅い方を対象に、営業活動に必要な6つの能力を身につけていただきます。意識と行動を変え、即戦力となることを目的としています。

全6回の研修で総合力を養成

実績ある講師が、営業の様々な場面で必要となるスキルを、熱い講義と豊富な演習で実践的に指導。若手社員を一人前の営業人材へと鍛えあげます。

今回は全ての回を火曜開催としています。総合力養成のため、全6回を通しての受講をお奨めします。

1. 商談前日までにやっておくこと
 - 1) 失敗しやすい商談、成功する商談のやり方
 - 2) 商談プロセスの構造と成功のポイント
2. 簡単な雑談で商談の土俵を作り上げる
 - 1) 興味が湧く、気の利いた雑談の考え方と姿勢
 - 2) 雑談の前に、本当に必要なことは何か
 - 3) やっておきたい雑談の準備とはどういうものか
 - 4) 商談する相手を知り、話し方を考える
3. 商談をうまく進めるポイント
 - 1) 商談の基本プロセスは、現在→過去→未来で訊く
 - 2) 定石の商談テクニックの活用
4. スムーズに行く商談シナリオの作成
 - 1) シナリオ作成のポイントと留意点
 - 2) 商談前の雑談も含めたモデルケースを想定する
 - 3) 商談フローに沿った商談シナリオの作成

全6回受講は下記の価格でご受講いただけます。

会員企業の方 145,200 円 / 会員以外の方 178,200 円