

○研修のねらい

1. 営業担当者の役割と基本スタンスを再確認する。
2. 営業担当者として最低限必要な営業の基礎知識について理解を深める。
3. 営業担当者としてテンションを高めモチベーションをあげる方法を考える。
4. 自らの営業活動をふりかえり、行動変革ポイントを明確にする。

○対象者：若手営業担当者。新任もしくは他部署から異動して初めて営業を担当する社員

○特徴

弊社オリジナルテキストを使用しますが、カリキュラムおよびテキストを御社用にカスタマイズすることができます。

○適正受講人数 (MIN～MAX)：20名 (3名～50名)

○日数：標準2日 (1日へのカスタマイズ可能)

○研修カリキュラム (標準2日コース)

時間	1日目	2日目
午前	<p>オリエンテーション ～営業担当者の役割～</p> <p>1. 相互インタビュー 「営業スタイルと営業体験交流」</p>	<p>3. 営業担当者の基礎スキル</p> <p>①ロールプレイング 「質問力をアップしてお客様のニーズをつかむ」</p>
---	<p>2. 営業担当者としての心の持ち方と行動</p> <p>①プレスト討議 「テンションを上げてモチベーションを高める」</p>	<p>②ブレインストーミング 「発想力でマーケティング脳を鍛える」 ※マーケティングの基礎</p> <p>③ロールプレイング 「商品はわかりやすく説明する。」 ※シンプルプレゼンテーション</p>
午後	<p>②理解促進討議 「常に自己責任で考える」</p> <p>③プレスト討議 「ポジティブな意識を持つ」</p> <p>④コミットメント 「高い目標を持つ」</p>	<p>④課題討議 「提案力を高める。」</p> <p>⑤理解促進討議 「相手に負けない交渉力を発揮する」</p> <p>⑥営業プロセスで行動と商談を管理する</p> <p>4. コミットメントとアドバイス 「今後の行動変革」</p> <p>まとめ</p>