

カリキュラム

No.19-104

テ - マ		営業スキルの決め手		
サブタイトル		営業の基本と実践力を磨く方策を学ぶ		
会場	中小企業大学校直方校	受講料	31,000円	
		研修期間 / 時間数	3日	21時間
科目構成				
日付	時間	科目	内容	講師
5/8 (水)	9時10分～9時30分	開講式・オリエンテーション		株式会社ジャンクション 代表取締役 佐々木 茂
	9時30分～12時20分	営業パーソンの心構えと 営業活動の基本	現場の第一線で活躍し、信頼される営業部門のリーダーへと成長するために 知っておくべき心構えや考え方について学んでいただきます。	
	13時20分～17時30分		<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動で一番重要なこと ・営業パーソンの役割と責任 ・真の顧客満足を提供するために必要な考え方 ・プロフェッショナルの営業パーソンの条件 ・お客様に好かれるコツ・嫌われないコツ 	
5/9 (木)	8時30分～12時20分	営業スキルのノウハウと 自身の営業活動の見直し (演習)	営業活動でのさまざまな場面や状況に応じて、営業スキルを効果的に実践する ポイントについて、演習を交えて学んでいただくとともに、今後のご自身の営業活 動の改善策を検討していただきます。	
	13時20分～17時00分		<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動の手法と体系 ・顧客の情報収集と本音の引き出し方 ・顧客の課題を解決するための着眼点 ・顧客の心に響くセールストーク ・これまでの営業活動の自己点検 ・営業活動の改善策の立案 	
5/10 (金)	8時30分～12時20分			
	13時20分～16時00分			
	16時00分～16時10分	終講式		

※初日の講義終了後、受講者交流会（18：00～19：00）を予定しています。

※2日目以降の開始時間が8時30分からとなりますのでご注意ください。

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校