

コースNo.

17

# 営業の基本と商談交渉の進め方

対象者 新任管理者  
(候補者)

研修期間 平成29年9月26日(火)~28日(木) 3日間 研修時間 21時間 募集人員 25名 受講料 31,000円(税込)

## ●研修のねらい

企業にとって売り上げをもたらす営業は最も重要な活動であり、第一線で活躍している営業職の能力向上と組織的な営業力強化は必須の取り組みとなっています。

本研修では、営業部門の管理者・リーダーが押さえておくべき営業の基本と商談交渉力の向上について具体的事例や演習を交えながら学びます。

## ●研修のポイント

- ①営業という仕事に誇りを持って取り組めるようになるための第一歩となる研修講座です。
- ②営業職が担う業務範囲と業務知識を理解し、職務遂行能力の向上につなげます。
- ③社内の営業職を育成するポイントをつかみ、自社の営業力強化を図りたい方に最適な研修講座です。

## ●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師 (敬称略)
9/26 (火)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社 ジェニユイン バリューコンサルティング 代表取締役 窪田 克彦
	10:30~ 12:30	営業職の立場と役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆営業力は企業の生命線</li> <li>◆営業職のやりがい</li> </ul>	
	13:30~ 18:30	営業の基本と考え方	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆押さえておきたい営業の基本</li> <li>◆事前準備を怠らない</li> <li>◆商品を理解し知識を高める</li> </ul>	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
9/27 (水)	9:00~ 12:30	営業職を育成するポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆目的意識と確実な実行力</li> <li>◆人間力を高める意識</li> <li>◆他人にない魅力を磨く</li> <li>◆基本マニュアルの整備と組織的バックアップ</li> </ul>	株式会社 ジェニユイン バリューコンサルティング 代表取締役 窪田 克彦
	13:30~ 18:00	商談交渉のステップと効果的な進め方	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆見込み客の発掘とアプローチ</li> <li>◆既存客との関係性構築と維持</li> <li>◆インタビューによるニーズの把握</li> <li>◆プレゼンテーションによる要求への対応</li> <li>◆顧客の信頼を得るクロージング</li> </ul>	
9/28 (木)	9:00~ 12:30		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆顧客満足を高めるアフターフォロー</li> <li>◆トラブル対応の技術</li> <li>◆契約と代金回収</li> </ul>	株式会社 ジェニユイン バリューコンサルティング 代表取締役 窪田 克彦
	13:30~ 16:00	商談交渉力を強化する	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆顧客から歓迎される営業を実現する</li> <li>◆顧客の課題を解決する</li> </ul>	
	16:00~ 16:20	終講式		

## 講師紹介



### 窪田 克彦 (くぼた かつひこ) 株式会社ジェニユインバリューコンサルティング 代表取締役

中央大学法学部法律学科卒業後、大手の資格予備校に入社。札幌支社長、兼執行役員として勤務し、札幌から那覇までの関東、関西以外の21道県をカバーするエリア事業部12拠点を統括。独立後、中小企業基盤整備機構北海道本部のプロジェクトマネージャーとして道内企業が新事業創出に取り組む際の支援事業を担当。2015年10月、これまでの営業経験、マネジメント、講師育成経験を活かし、「自らステアリングを握りしめてゴールを目指し北海道を活性化する人材を育成する」ために株式会社ジェニユインバリューコンサルティングを設立。自身の豊富な営業経験やマネジメント経験を活かし、営業研修のみならず企画向け発想術、リーダーシップ、問題解決などを取り入れた研修を各地で行う。