

カリキュラム

No.18-106

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)	
テーマ 営業スキルの決め手					
研修期間 平成30年5月28日(月)～5月30日(水)〔計3日間〕				研修時間 : 21時間	
会場 中小企業大学校直方校				受講料 : 31,000円	
開講式・オリエンテーション					
5月28日 (月曜)	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション			株式会社 フェアウインド 代表取締役 中井 嘉樹
	9:30～12:40	営業パーソン の心構えと 営業活動の 基本	営業の第一線で活躍し、会社の業績に貢献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。		
	13:40～17:30		<ul style="list-style-type: none"> ・これからの時代の営業活動 ・営業パーソンの役割と責任 ・顧客の視点に立った営業活動とは ・プロの営業パーソンが持つ目的意識と発想 ・信頼される営業の特徴 		
	18:00～19:00	受講者交流会			
5月29日 (火曜)	8:30～12:40	明日から実践する 営業スキルの ノウハウ (演習)	営業活動で役立つさまざまな手法を場面や状況に応じて効果的に実践していくためのポイントについて、演習を交えて学んでいただきます。		
13:40～17:00	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動の手法と体系 ・顧客の心をつかむセールストーク ・顧客の情報収集と問題解決策の立案 				
5月30日 (水曜)	8:30～12:40	<ul style="list-style-type: none"> ・営業チームの強化策 ・営業活動の自己チェック ・今後の営業スタイルを考える 			
	13:40～16:00				
	16:00～16:10	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。
 ※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