

カリキュラム

コースコード: 24-112

中小企業大学校 九州校

タイトル	営業担当者の信頼を高めるビジネス心理学				
サブタイトル	営業テクニックを学ぶ前に知っておきたい「基本」と「心構え」				
研修のねらい	営業活動はさまざまな価値観・立場・状況を持つお客様とかかわり合い、信頼関係を築いて成果につなげていきますが、接する際のポイントを誤ってしまうと、良好な関係は構築されず、望ましい成果を挙げるのが難しくなってしまいます。 本研修では、営業担当者が着実にステップアップしていくための第一歩として、「望ましい人とかかわり方」を心理学の観点から演習を交えて実践的に学び、自身の個性や強みを活かした「理想の営業担当者」になるために必要とされる行動目標を検討します。				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> 相手の心理に沿ったかかわり方を実践するための基礎知識を学びます。 場面や状況別に心理学を実践するポイントをわかりやすく解説します。 自身の営業活動を振り返り、心理学を活用した今後の向上策を検討します。 				
日程	2024年8月1日（木）～2日（金）	日数	2日	時間数	12時間
対象者	管理者、新任管理者 ・営業の基本や考え方をしっかりと学びたい方 ・自分らしい営業スタイルを確立するためのヒントが欲しい方 ・他部門から営業部門に配属され悩んでいる方	定員	24名	受講料	22,000円
		会場	中小企業大学校 九州校 (住所: 福岡県福岡市博多区綱場町2-1 博多FDビジネスセンター3階)		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
8/1 (木)	9:50 ~ 10:00	開講式	オリエンテーション	株式会社Woomax 執行役員 青柳 未央
	10:00 ~ 12:00	人の心理から考える 顧客とのかかわり方の基本	顧客が商品やサービスを買う時、営業担当者の何を見て、どのような印象を持つのかについて、事例を交えながら、心理学の切り口からわかりやすく解説します。 ・第一印象が与える影響 ・顧客に好印象を与える5つの視点	
	13:00 ~ 17:00		日々の営業活動において、顧客との信頼関係を着実に深めていくために活用したい心理学の実践ポイントについて、事例や演習を交えながらわかりやすく学びます。	
8/2 (金)	10:00 ~ 12:00	営業担当者の信頼を高める ビジネス心理学の実践法	<ul style="list-style-type: none"> 価値観の違いと効果的な伝え方 購買心理と意思決定の法則 顕在ニーズと潜在ニーズ 買わない理由を考える 	
	13:00 ~ 15:00			
	15:00 ~ 17:00	明日から実践！自分らしい 営業スタイルの確立	研修のまとめとして、これまでに学んだ内容を踏まえた自分らしい営業スタイルを明らかにし、その実現に向けた行動目標について検討します。 ・理想とする営業スタイルの確立 ・実現に向けた行動目標の検討	
	17:00 ~ 17:10	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
青柳 未央 (あおやぎ みお) 株式会社Woomax 執行役員	1980年生まれ。九州大学大学院を卒業後、NTTコムウェア株式会社に就職。システム開発に従事する傍ら若手育成業務にて研修や面談にも注力。2013年双子育児と仕事の両立に悩んだことをきっかけにキャリアコンサルタント資格を取得。社内外でキャリアに関するワークショップ講師、講演活動を行う。2015年独立してフリーの講師として活動。2017年4月Woomaxに入社。

備考

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。