

カリキュラム

コースコード：21-144

中小企業大学校 直方校

タイトル	営業担当者のための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				
研修のねらい	顧客に信頼され、営業部門を牽引するリーダーへと飛躍するためには、営業活動への考え方や取り組み方についての基本をしっかりと習得した上で、自身の個性や強みを活かした営業スタイルを確立していくことが重要になります。 本研修では、顧客や場面に応じた効果的な営業活動を主体的に行う上で必要となる視点や営業手法について広く学び、今後、自身の営業実践力を磨き上げる上での課題の整理や行動プランの立案に取り組んでいただきます。				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・企業における営業活動の重要性について解説します。 ・プロフェッショナルな営業パーソンになるための手法について学びます。 ・自社の営業活動の改善策を立案し、今後の営業活動につなげます。 				
日程	2022年2月15日（火）～2月17日（木）	日数	3日	時間数	21時間
対象者	管理者、新任管理者 ・営業の基本を学びたい方 ・自身の営業スタイルを改善したいと思っている方 ・営業活動における疑問や悩みを専門家に相談してみたい方	定員	30名	受講料	32,000円
		会場	中小企業大学校直方校		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
2/15 (火)	9:10~9:30	開講式・オリエンテーション		株式会社コスモ経営 代表取締役社長 大間 清浩
	9:30~12:30	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。 ・コロナ禍が営業活動にどのような影響を与えたか ・営業パーソンの社内における役割と責任 ・営業パーソンが顧客から期待される役割と責任 ・真の顧客満足とは何か ・お客様に好かれるコツ、嫌われないコツ	
	13:30~17:30			
2/16 (水)	9:00~12:30	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。 ・営業活動の手法と体系 ・コミュニケーションを高める武器であるコーチングスキルを身につける ・提案スキルを身につける ・提案の組み立てに必要な仮説思考 ・提案活動に役立つワンシート提案書の作成 ・営業担当者の営業スキル向上に向けて	
	13:30~17:30			
2/17 (木)	9:00~12:30			
	13:30~16:30			
	16:30~16:40	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
大間 清浩 (おおま きよひろ) 株式会社コスモ経営 代表取締役社長	1962年佐賀県生まれ。長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。1989年より株式会社コスモ経営チーフコンサルタント、2007年より同社代表取締役社長コンサルティングマネージャー。中小企業大学校講師、中小企業診断士。中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行っており、特に生産財のマーケティングや営業戦略における現場に根ざした指導には定評がある。

備考

※全日とも、12:30～13:30は休憩時間となります。
※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。