

最強の営業チームをつくろう！ 営業基礎・交渉の基本コース

【主な受講対象者】 エージェント ～ リーダー

【開催日】 1日（7時間） 【定員】 20人（最少開催人員：3名）

研修概要（研修の目的）

営業に対する基本的な考え方と具体的なスキルを学びます。

1. 営業の基本を知り、行動として身につける。
2. ネゴシエーションの原理を知り、自身のスタイルをつくる。
3. 「売れる！営業」になるための、自分磨きの方法を考える。

研修の期待効果（活用）

1. 知識を営業活動の裏付けにすることで、自分自身の活動に自信がつかます。
2. 仲間とアイデアを出し合い、新しいヒントが得られます。
3. 実践の緊張のないロールプレイングの場面で、苦手なタイプの顧客対応や難しい交渉シーンの練習ができます。

研修の形式

講義＋ディスカッション＋研修ゲーム＋ロールプレイング

目次例

- ◆ 「営業」とは
 - ・ 「営業」とは何か
 - ・ 「営業担当者」の役割と責任
 - ・ 「営業部門」に必要な能力
- ◆ 営業活動のプロセス
 - ・ 営業のプロセス
 - ・ A I D M Aの法則って何？
 - ・ 顧客情報と見込客の考え方
 - ・ ニーズキャッチ
 - ・ 提案、商品説明技法
 - ・ クロージング技法
- ◆ ネゴシエーションの科学
 - ・ コミュニケーションとネゴシエーション
 - ・ ネゴシエーションの手法
 - ・ ネゴシエーションの心理学
 - ・ 実践ネゴシエーション
- ◆ 顧客コミュニケーション
 - ・ 魔法のセールストークはあるのか
 - ・ 断りへの対応
 - ・ ロールプレイング

※コース開催時間をご相談に応じます。
※目次内容をご要望によりカスタマイズいたします。