

営業の基本を学ぶ！



営業研修

最大限の理解度で学んでいただけるよう工夫された講義！
効果的に身につく、実践型演習ワーク！営業の基礎知識が習得できるプログラム

「売れる営業」とはどのような人でしょうか。顧客と信頼関係を築き、ニーズに応じた提案ができることが不可欠です。単に商品を売るだけでなく、顧客の潜在的なニーズを引き出し、その解決策を提案するスキルを身につけましょう。この研修では、信頼構築の方法や潜在ニーズの探し方など、結果を出すための要素を徹底的にお伝えします。経験の浅い若手営業の方や、営業が初めての方、今の成果に満足できない方、営業力をさらに高めたい方に向け、トップセールス講師が「営業の本質」を伝え、一流の営業パーソンとして成長をサポートするプログラムです。

受講対象者 新入社員・若手層・中堅層

目的 営業に必要な知識、スキルを身に着けるとともに、顧客ニーズに合わせた営業活動を行う力を身に着ける

受講方法 E-ランニング（オンライン）

時間/料金 1日7時間 / 92,500円（税別）/人

1. 営業とは

- (1) 売れる営業とは
- (2) 知識
- (3) スキル
- (4) やる気

2. 営業戦略

- (1) 目標設定の仕方
- (2) タイムマネジメント
- (3) ターゲティング

3. 電話営業・テレアポ

- (1) テレアポの現実

2. トーカーマニュアル

- (1) トーカーマニュアル（トーカスク립ト）の効果
- (2) 第一関門「受付突破」
- (3) アポイントを獲得する

4. 対面営業とは

- (1) アイスブレイクの重要性
- (2) 商談の軸
- (3) クロージング
- (4) フォロー

5. ロールプレイング

6. 営業に役立つ行動心理学

お問い合わせ・お申込み

▼WEBフォームまたはお電話にてお問い合わせください

TEL 0123-456-7890

 **ピーチボーイ**
<http://peachboy.jp>

