

顧客の課題を見つけ・解決方法を提案しよう!ワンランク上の『売れる営業マン』になる 営業スキルアップ研修

受講後の
到達点

自身の営業スキルの現状を認識でき、スキルアップすべきポイントが明らかになります。
ワンランク上の営業マンの心構えやテクニックをワーク等を通して体得し、即、現場実践に活かせます。
スキルアップのための継続的な自己啓発の大切さに気付くことができます。

日程	締切	会場
2017年06月05日(月)	05月22日(月)	大阪ONEビル
2017年07月03日(月)	06月19日(月)	東京WINGビル
2017年09月21日(木)	09月07日(木)	福岡SR
2017年09月27日(水)	09月13日(水)	東京WINGビル
2017年10月12日(木)	09月28日(木)	名古屋SR
2017年10月20日(金)	10月06日(金)	大阪ONEビル

定員 各20名 ※定員に達し次第締切ります。
※最低開催人数7名(福岡SRのみ9名)

受講料 ¥20,000(税別)

対象者 営業経験3年~5年目の方

講師 (有)島田教育総合研究所 島田 義也 氏

研修カリキュラム

▶ 10:00開講

- 1.売れる人・売れない人の特徴
- 2.商談の進め方
 - ・話し合いの雰囲気を作る
 - ・お客様のニーズを把握する
 - ・情報収集 ・お客様のニーズに合うプランを提案する
 - ・商談のしめくりを行う
 - ・「障害」(お客様の不満・不安)に対処する
- 3.質問法を活用した顧客課題発見と解決方法
 - ・効果的な質問法とは
 - ・商談場面のロールプレイ
(質問法法の活用によるニーズ把握)
- 4.まとめ

▶ 17:00閉講

受講者の声

- ・お客様に選ばれる営業の考え方や方法が理解できた。
- ・講師の方が迫力があり時おりユニークさもあるトークに惹きつけられた。ワークも有意義に学べた。
- ・『売れる』ということに関していかに営業マンのスキルが重要かが分かりました。
- ・商談の進め方など具体的で勉強になった。漫然と営業をしてはいけなさに気づけた。
- ・分かりやすいのが一番良かった。明日からの実践につなげます。ありがとうございました。