

初回訪問に自信が持てる！ 営業基礎研修

受講後の
到達点

営業としての役割や使命、営業活動の基本が理解でき、初回訪問に自信が持てるようになります。

日程	締切	会場
2017年06月19日(月)～06月20日(火)	06月05日(月)	名古屋SR
2017年07月06日(木)～07月07日(金)	06月22日(木)	東京WINGビル
2017年08月21日(月)～08月22日(火)	08月07日(月)	福岡SR
2017年09月19日(火)～09月20日(水)	09月05日(火)	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

受講料 ¥40,000(税別)

※宿泊は含まれません。

対象者 営業担当新入社員
新任営業担当者(営業未経験の方)

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

▶《1日目》13:00～17:30
1.営業の使命と役割
2.営業としての必須条件

▶《2日目》09:00～16:00
1.1日目の復習
2.訪問マナー
3.仕事の考え方
4.初回訪問実践トレーニング
(ロールプレイ)
5.お客様への訪問活動
6.まとめ

受講者の声

- ・これから本格的に営業活動を行うにあたり、不安だったことや営業プロセスを基本から実践的に学ぶことができた。
- ・いろいろな会社の人と意見交換できて、そんな活動方法もあるのかととても勉強になった。
- ・物を売るということの使命・責任というものを理解することができた。