

業界のことを知り、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。

会場	日程	締切
LIXIL住生活ソリューション	2019年06月26日(水)~2019年06月27日(木)	2019年06月12日(水)
	2019年10月23日(水)~2019年10月24日(木)	2019年10月09日(水)

定員 24名 ※定員に達し次第締切ります。
※最少開催人数10名

受講料 ¥42,000(税別)
※昼食・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 LIXIL住生活ソリューション提携講師
日小田コンサルティング
酒井 亮氏

1.5日間

※昼食はお弁当をご持参いただくか、近隣のコンビニエンスストア、
飲食店をご利用ください。
※研修当日、名刺・名刺入れをご持参ください。

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. お客さまへの訪問活動
 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。

問い合わせ先 アカデミー<ビジネススキル>教育研修事務局 TEL:03-3638-8566 FAX:03-3638-8351