

できる営業パーソンは使っている。質問力を強化し、ワンランク上の「売れる営業パーソンに」なろう！

営業スキルアップ研修

受講後の
到達点

現状の営業活動をワンランク引き上げるために、お客さまのニーズ、本音を引き出すための効果的な、質問力を身に付けます。ヒヤリング演習を通じて対人折衝方法と解決すべき課題は何かを明らかにすることにより、ソリューション営業に求められるヒヤリング力の向上をはかります。

会場	日程	締切
LIXIL住生活ソリューション	2019年07月03日(水)	2019年06月19日(水)
	2019年11月06日(水)	2019年10月23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 **¥26,000(税別)**
※昼食は含まれません。

対象者 **営業経験3年～5年目の方**

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
日小田 正人 氏**

1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。

受講者の声

- ・講師の方が、流通店の営業のことを良くご存知でしたので素直に聞くことが出来ました。
- ・自分の営業に少し壁みたいなものを感じていましたが、明日から営業活動が楽しくなりそうです。ありがとうございました。
- ・他の企業の方とも、悩みを共有でき、それに対してのアドバイスも頂けたので、非常に有意義な1日でした。研修で学んだことは明日から実践していきます。

研修カリキュラム

▶10:00 開講

- 1.お客さまが営業パーソンに期待していること
～売り込まずに選ばれる営業スタイル～
- 2.質問営業に求められるマインドとスキル
- 3.お客さまとの関係性を深める【体験ワーク】
- 4.質問ロールプレイング①【体験ワーク】
- 5.徹底！質問力アップロールプレイング②【体験ワーク】
- 6.どんな時でも使える7つの質問
- 7.顧客条件別提案体験ロールプレイング【体験ワーク】
- 8.まとめ

▶17:00 閉講

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