



# 営業研修コース (10日間)

営業人材に必要な営業知識および営業技能の効果的・効率的な習得を目指す。

## 1日目 社会人基礎研修

社会人の心得 / 社会人基礎コミュニケーション / 働く目的

## 2日目 営業マナー研修

マナーとは / 第一印象の重要性 / 表情作り / 挨拶 / 身だしなみ / 敬語・言葉遣い

## 3日目 営業マナー研修

クレーム対応 / 来客・訪問・お茶出し・接待のマナー / ロールプレイング【名刺交換・電話対応】

## 4日目 営業基礎研修

営業の仕事とは / 法人営業の基礎知識 / 提案基礎力

## 5日目 営業基礎研修

ストレスを営業パワーに変える

## 6日目 営業基礎研修

営業職としてお客様に信頼される声の作り方

## 7日目 営業基礎研修

聞くプロになる7つの法則 / プレゼンの達人 / 会社案内

## 8日目 営業基礎研修

ソリューション営業 / 提案書の作り方 / 会社案内

## 9日目 営業基礎研修

プロセス管理 / 訪問目的 / クロージング・応酬話法

## 10日目 営業基礎研修

テレアポ / 飛び込み / ロールプレイング【初回面談】

### 研修時間と価格

1日 7時間 (9時~17時 昼休憩1時間含む)

10日間 3,300,000円 (税込) ※ 1日330,000円 (税込) × 10日

(例) 受講者が10名の場合 研修費用 合計: 3,300,000円 (税込) ÷ 10名 = 1名あたりの研修費用: 330,000円 (税込)

※ 1名あたりの受講料は合計の研修費用を人数で等分して算出いたします。

# 営業研修コース（10日間）

営業人材に必要な営業知識および営業技能の効果的・効率的な習得を目指す。

※1日 7時間（9時～17時 昼休憩1時間含む）

## 1日目 社会人基礎研修（社会人の心得／社会人基礎コミュニケーション／働く目的）

【テーマ】 会社のしくみ、新入社員に求められる意識と行動、成果を出している人の特徴、ビジネスにおけるコミュニケーションの目的、上司やお客様と上手に付き合うためのタイプ別コミュニケーション、個人理念づくりのワーク、仕事の報酬とは、何のために働くのか？

## 2日目 営業マナー研修（マナーとは／第一印象の重要性／表情作り／挨拶／身だしなみ／敬語・言葉遣い）

【テーマ】 マナーとは？、マナーの心得、第一印象の重要性、第一印象の構成要素、好感度アップのマナー五原則、笑顔の効果、笑顔の作り方、なぜ挨拶が必要なのか、好感を持たれる挨拶のポイント、『おしゃれ』と『身だしなみ』の違い、好感を持たれる身だしなみのポイント、身だしなみチェック、好感を持たれる言葉遣い、覚えて役立つ言い回し、営業シーンでよく使う敬語を確認

## 3日目 営業マナー研修（クレーム対応 / 来客・訪問・お茶出し・接待のマナー / ロールプレイング【名刺交換・電話対応】）

【テーマ】 クレーム対応の基本、ホスピタリティを意識したクレーム対応、来客のポイント、訪問の3つの基本チェック、ロールプレイング（名刺交換・電話対応）を行い実践力を養う、他者のロールプレイングから良い点を見つけ自身のスキルに取り入れる

## 4日目 営業基礎研修（営業の仕事とは / 法人営業の基礎知識 / 提案基礎力）

【テーマ】 営業パーソンの役割とは？、トップセールスパーソンが持っている考え方とは？、法人営業のプロセス全般、まず最初に意識すべき事項、絶対してはいけない提案方法、お客様の状況に合わせた提案を行う、理想と現実のギャップを埋める論理展開

## 5日目 営業基礎研修（ストレスを営業パワーに変える）

【テーマ】 ストレスとは何か？、ストレス軽減策、ストレスのポジティブな捉え方、問題克服力を強化、ストレスを営業パワーに変換させる方法

## 6日目 営業基礎研修（営業職としてお客様に信頼される声の作り方）

【テーマ】 営業職として必要な通る声の出し方、お客様に届く声を作るためのポイント（発声・滑舌）、営業職として説得力を高める話し方（スピード・強弱・緩急）、実践（ロールプレイング）

## 7日目 営業基礎研修（聞くプロになる7つの法則 / プレゼンの達人 / 会社案内）

【テーマ】 聞くプロになる7つの法則とは？、質問と説明の割合は？、コミュニケーションを阻害する5つの要素、プレゼン上達のポイント、理念・ミッションを伝えることで説得力を増す、会社案内の方法を学ぶ

## 8日目 営業基礎研修（ソリューション営業 / 提案書の作り方 / 会社案内）

【テーマ】 ソリューション営業とは、ソリューション営業に必要なスキル、仮説を立案する、提案書の構成、魅力的な提案書とは？、サンプル提案書を作成してみる、会社案内の方法を学ぶ

## 9日目 営業基礎研修（プロセス管理 / 訪問目的 / クロージング・応酬話法）

【テーマ】 営業プロセス管理とは、自社の営業活動を分解、プロセス毎に数値目標を設定、訪問目的と訪問内容の違い、営業プロセス毎の目的設定、効果的な商談の終わり方、クロージングとは、クロージングもヒアリングが有効、ロールプレイングでクロージング力を鍛える、応酬話法とは、応酬話法の種類

## 10日目 営業基礎研修（テレアポ / 飛び込み / ロールプレイング【初回面談】）

【テーマ】 なぜテレアポは断られるのか？、テレアポ必勝7つのテクニック、トークスクリプトを考える、飛び込み営業の目的、飛び込みをする上で持っておくべき3つの意識、飛び込み後の効果的なフォロー方法、ロールプレイング（初回面談）を行い実践力を養う、他者のロールプレイングから良い点を見つけ自身のスキルに取り入れる