



新入社員向け 営業基礎力養成研修コース（5日間）

営業人材として必要な能力の習得を目指す

1 日目

営業マナー研修①
マナーとは／第一印象の重要性／
挨拶／身だしなみ／
敬語・言葉遣い／
電話対応／Eメール

2 日目

社会人基礎研修①
働く目的／
社会人の心得／
社会人基礎コミュニケーション

3 日目

営業研修①
営業の仕事とは／
提案基礎力／
聞くプロになる7つの法則

4 日目

営業研修②
プレゼンの達人
クロージング・応酬話法／
プロセス管理／
面談目的

5 日目

営業研修③
紹介営業
会社、商品案内／
ロールプレイング

研修時間・価格

※研修の時間数、回数に応じて合計の研修費用は別途御見積りいたします。
※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。

定価 1 時間あたり 77,000 円（税込）
（例）研修時間 合計 10 時間、受講者 5 名の場合
研修費用 合計：77,000 円（税込）× 10 時間 = 770,000 円（税込）
1 名あたりの研修費用：770,000 円（税込）÷ 5 名 = 154,000 円（税込）

株式会社 セールスアカデミー

福岡オフィス	〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神2丁目3-36 ibb fukuokaビル 5階	092-771-7185
東京オフィス	〒160-0023 東京都新宿区西新宿6丁目12-7 ストック新宿1F(A-2)	03-5909-0155

新入社員向け営業基礎力養成研修コース（5日間）

■目的：営業人材として必要な能力の習得を目指す

番号	内容
1 回目	営業マナー研修① マナーとは／第一印象の重要性／挨拶／身だしなみ／敬語・言葉遣い／電話応対／Eメール 【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、なぜ挨拶が必要なのか、好感を持たれる挨拶のポイント、名刺交換のマナー、『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、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、電話応対の基本、電話を受ける・取り次ぐ・かける、メールの特性を知る、Eメール作成時のポイント
2 回目	社会人基礎研修① 働く目的／社会人の心得／社会人基礎コミュニケーション 【テーマ】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？、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
3 回目	営業研修① 営業の仕事とは／提案基礎力／聞くプロになる7つの法則 【テーマ】営業パーソン役割とは？、トップセールスパーソンが持っている考え方とは？、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、質問と説明の割合は？、聞くプロになる7つの法則とは？
4 回目	営業研修② プレゼンの達人／クロージング・応酬話法／プロセス管理／面談目的 【テーマ】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、理念やミッションを伝えることで説得力を増す、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、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、面談目的と面談内容の違い、営業プロセス毎の目的設定、効果的な商談の終わりの方、
5 回目	営業研修③ 紹介営業／会社・商品案内／ロールプレイング（課題設定した商品の利点を理解し、相手のニーズに合わせた提案をする） 【テーマ】紹介営業とは、どこでどうやって人脈を形成していけば良いか、人脈形成において日々意識すべきこと、会社、商品案内の方法を学ぶ、商品の利点を理解する重要性、相手のニーズを把握するヒアリングのポイント、相手のニーズに合わせた提案方法を確認、ロールプレイングやディスカッションを通して理解を深める