



販売職向け研修コース

販売職に必要な知識および技能の
効果的・効率的な習得を目指す

1回目 販売職として求められる目標設定力、相手と良好な関係を築くコミュニケーションスキル

2回目 販売職として必要なストレスマネジメント、上司との付き合い方

3回目 販売職として必要な目標達成に求められるPDCA実践

4回目 販売職として店舗の目標達成を目指すために求められるアルバイトスタッフへのマネジメント力向上①～基礎スキルと環境整備

5回目 販売職として店舗の目標達成を目指すために求められるアルバイトスタッフへのマネジメント力向上②～コーチングスキル

6回目 販売職として店舗の目標達成を目指すために求められるチームワーク力

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

販売職向け研修コース

■ 目的：販売職に必要な知識および技能の効果的・効率的な習得を目指す

番号	内容
1 回目	【販売職として求められる目標設定力、相手と良好な関係を築くコミュニケーションスキル】 ・ 仕事の報酬とは、何のために働くのか？ ・ 聞くプロになる7つの法則とは？ ・ 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
2 回目	【販売職として必要なストレスマネジメント、上司との付き合い方】 ・ 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 ・ 上司との付き合い方
3 回目	【販売職として必要な目標達成に求められるPDCA実践】 ・ 充実した仕事、幸せな人生を送るためのタイムマネジメントとは？ ・ 忙しいのは、何故でしょう？ ・ 時間泥棒の3要素と6つの要因 ・ タイムマネジメントの極意 ・ 仕事の完成イメージ ・ 求められるPDCAマネジメント ・ PDCAマネジメントとは ・ 働きやすい職場の実現 ・ 生産性の低い職場 ・ 職場改善4つのテーマ：5S、生産性向上、多能工化、事務改善 ・ 職場改善案を検討
4 回目	【販売職として店舗の目標達成を目指すために求められるアルバイトスタッフへのマネジメント力向上① ～基礎スキルと環境整備】 ・ 会社、上司、アルバイトスタッフから求められていることの確認 ・ 店舗運営におけるリスクの理解と対応策 ・ アルバイトスタッフが安心してパフォーマンスを発揮できる環境作り ・ アルバイトスタッフに気持ちよく動いてもらうためのコミュニケーションポイント（アサーティブコミュニケーション） ・ アルバイトスタッフを動かす効果的な指示の出し方、言葉の使い方 ・ アルバイトスタッフへのフィードバックスキル（褒め方、叱り方）
5 回目	【販売職として店舗の目標達成を目指すために求められるアルバイトスタッフへのマネジメント力向上② ～コーチングスキル】 ・ コーチングの基本 ・ アルバイトスタッフとの信頼関係を築く方法 ・ コーチングスキルの実践： - 傾聴スキル：基本の傾聴スキル、良い聞き方、悪い聞き方 - 承認スキル：アルバイトのやる気を引き出し、モチベーションを高める - 質問スキル：効果的な質問の仕方、パターンを学ぶ ・ ケーススタディとロールプレイング（コーチングスキルの実践練習）
6 回目	【販売職として店舗の目標達成を目指すために求められるチームワーク力】 ・ チームワークとは？ ・ 目標設定と個々の能力を知る ・ 自身とチームの成果を最大化する、実力発揮（パフォーマンスアップ）とは ・ 振り返りと次のステップ