



新入社員向け営業力強化研修コース (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①
オリエンテーション/
社会人の心得/
働く目的

2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/
電話応対/Eメール

3日目

営業研修①
営業の仕事とは/
法人営業の基礎知識/
提案基礎力

4日目

営業研修②
聞くプロになる7つの法則/
プレゼンの達人/
会社案内

5日目

営業研修③
ソリューション営業/
提案書の作り方/
初回面談

6日目

営業研修④
プロセス管理/訪問目的/
クロージング・応酬話法/
アフターフォロー

7日目

営業研修⑤
営業職として
お客様に信頼される
声の作り方

8日目

営業研修⑥
見込客の発掘方法/
テレアポ/飛び込み/
人脈形成

9日目

営業研修⑦
財務/経営基礎/
企業分析

10日
目

営業研修演習①
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

新入社員向け営業力強化研修コース（10日間）

■ 目的：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① オリエンテーション／社会人の心得／働く目的

【テーマ】研修受講ルール説明、会社のしくみ、新入社員に求められる意識と行動、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、携帯電話のマナー、メールの特性を知る、Eメール作成時のポイント

3日
目

営業研修① 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erson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、絶対にいけない提案方法、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

4日
目

営業研修② 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】質問と説明の割合は？、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、理念や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

5日
目

営業研修③ ソリューション営業／提案書の作り方／初回面談

【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、初回面談の進め方を学ぶ

6日
目

営業研修④ プロセス管理／訪問目的／クロージング・応酬話法／アフターフォロー

【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、アフターフォローの定義、口コミを発生させるためには、取引先優先順位の考え方

7日
目

営業研修⑤ 営業職としてお客様に信頼される声の作り方

・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）

8日
目

営業研修⑥ 見込客の発掘方法／テレアポ／飛び込み／人脈形成

【テーマ】見込客の発掘方法、手法毎の特性（メリット／デメリット）、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、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

9日
目

営業研修⑦ 財務／経営基礎／企業分析

【テーマ】貸借対照表・損益計算書の見方、受注・売上・利益の違いとは、財務知識を営業活動にどう活かせば良いか、経営力3大要素、経営計画書の基本（理念・戦略・方針）、企業分析

10日
目

営業研修 演習① ロールプレイング（課題を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】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