



営業力強化研修コース（3日間）

1 回目

※7.5時間

営業基礎研修①

営業をする上で押さえてほしい目標設定力、ヒアリング力、プレゼンテーション力

【テーマ】

仕事の報酬とは、何のために働くのか？、営業の仕事とは？、トップセールスパーソンが持っている考え方とは？、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

2 回目

※7.5時間

営業基礎研修②

営業する上で必要な提案基礎力、クロージング、応酬話法、業務推進力

【テーマ】

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、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、いつも忙しいのはなぜ？、より効率的・効果的に仕事を進めるためには？、PDCAサイクル、タイプ別コミュニケーション力、かどが立たない伝え方のコツ～アサーティブコミュニケーション

3 回目

※7.5時間

マナー研修①

営業をする上で求められる社会人の心得、報・連・相、クレーム対応の基本

【テーマ】

会社のしくみ、新入社員に求められる意識と行動、名刺交換のマナー、報告・連絡・相談の目的と意味、報告・連絡・相談のタイミング、上司や先輩にわかりやすく伝える6W3H、クレーム対応の基本、電話対応の基本

研修時間と価格

定価 1 時間あたり 77,000 円（税込）

※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。

（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