



# オンライン商談スキル強化研修

オンラインを駆使した営業で成果を上げるために必要なスキルを習得し  
更なる営業力強化・業績向上を目指す。

## 1回目

※3時間30分

### (1)-1. オンライン商談とは

- ・ 対面とオンライン商談の違い
- ・ オンライン商談の流れ
- ・ オンライン商談ツールを使用する際の注意点

### (1)-2. オンライン商談に必要な効果的なプレゼンテーション

- ・ オンライン商談におけるプレゼンのコツ
- ・ プレゼン上達のポイント、迫力のあるプレゼン
- ・ 顧客の印象に残る視覚資料とは

## 2回目

※3時間30分

### (2) オンライン商談におけるマナー・発声・話し方

- ・ オンライン会話の特性、オンライン商談の事前準備
- ・ オンライン会話の注意点  
(①話し方、聞き方、②発声)
- ・ より表現力豊かに伝える発声テクニック  
(感情を伝えるためのスピード・トーン・イントネーション)

## 3回目

※3時間

### (3) オンライン商談で成果を上げる営業スキル

- ・ オンライン商談におけるポイント【初回面談編】
- ・ オンライン商談におけるポイント【提案面談編】
- ・ オンライン商談ロールプレイング

## 研修時間と価格

全3回 合計10時間  
オンライン (Zoom) 開催  
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