SALESACADEMY

営業職として押さえてほしい
営業戦略・戦術研修コース（3日間）

１回目

※6時間

営業戦略･戦術研修①
（営業戦略とは、既存顧客の深耕営業戦略、新規顧客への営業戦略）

【テーマ】
･営業戦略と営業戦術の違い
･アップセル･クロスセルとは
･新規開拓を行う上で重要なこと
･顧客層（ターゲット）を明確にする
･商品戦略、地域戦略を検討
･マーケティング戦略

２回目

※6時間

営業戦略･戦術研修②
（既存顧客の深耕営業戦術、新規顧客への営業戦術、計画を考える）

【テーマ】
･考えた営業戦略をもとに具体的にどのようにしてアプローチするのか1社ずつ検討。
･考えた営業戦略【顧客層（ターゲット）、商品戦略、地域戦略】が実現する方法を考える。
･1年間の計画を立ててみよう。

３回目

※6時間

営業戦略･戦術研修③
（営業戦略･戦術の発表、PDCAサイクルの確立）

【テーマ】
･考えた営業計画書（営業戦略･戦術）の発表
･講師、受講者からのアドバイス
･計画を実行してからのチェックの仕組み
･計画通り進まなかった時の軌道修正方法

研修価格

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 ストーク新宿1F(A-2)　03-5909-0155