



営業基礎力強化研修

- ◆ 全社員が営業職としての心構え、共通の営業スキルと知識を習得することで、効率的な営業活動が促進され、チーム全体の業績向上に繋がります。
- ◆ ロールプレイングやケーススタディを通じて、実践的な経験を積むと同時にフィードバックの共有により、各社員が自分の強みと改善点を理解し、日々の業務に活かすことができます。

営業基礎力強化研修 1回目

1. 営業の仕事とは
2. 聞くプロになる7つの法則
3. 提案の基礎的な考え方
4. テレアポ必勝7つのテクニック

営業基礎力強化研修 2回目

1. プレゼンの達人
2. プロセス管理
3. 提案する上で押さえてほしい経営の基礎知識
4. 信頼される社員になるために
【Will-Can-Must】

研修時間と価格

研修1回あたり6時間

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。
※人数、日数に応じてお値引が可能な場合もございます。個別にご相談ください。

(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)