

研修企画書

研修名 『営業力強化研修』

【目的と特徴】

営業力強化に効果的な知識を学び、また演習・実習を通じてスキル習得を図ることを通じて、営業目標達成に向けて「自信が持てるようになった!」「よしやっぺいこう!」という意欲と行動を促進することを目指します。

- ①営業力強化に向けてのポイントを学ぶことで、自身の何をどのように改善すればいいのかが明確になり、スキルアップを着実に促進します。
- ②営業には必須となるコミュニケーション力について、基本から応用編までを実習を交えながら習得を図ります。
- ③顧客管理・メンバーのマネジメントについて具体例を交えて解説しますので、今後のマネジメントのイメージが付き、職場に戻っての実践ができるようになります。

所要時間	研修内容	備考
0:00	<ol style="list-style-type: none">1. 営業力強化に向けて<ul style="list-style-type: none">・営業とは・・・「改めて基本を理解する」・営業力強化のポイント<ul style="list-style-type: none">「基本ポイントとは」「自身の強みと弱みへの理解」・演習「どのように営業していきたいか？」2. お客様の信頼を勝ち取り成果に結びつけるコミュニケーション力<ul style="list-style-type: none">・何のためにコミュニケーションをとるのか・コミュニケーションの土台となるもの<ul style="list-style-type: none">「土台が出来て、ようやくスキルが生きる」・コミュニケーション基本スキル<ul style="list-style-type: none">「傾聴／受容／質問／承認／提案など」・自他尊重の表現力・・・「アサーションへの理解」・ロジックと気持ちを込めた表現でお客様の心をつかむ3. 顧客管理とメンバーのマネジメント<ul style="list-style-type: none">・見込み客のリストアップと接触頻度／方法の検討・メンバーの現状把握<ul style="list-style-type: none">「目標達成に向けての計画確認と是正」・コーチングスキルを活用してマネジメントする・PDCAサイクルにてメンバーをフォローする	
4:00		