

# 職種別社員養成コース(営業)



対象者

営業部門着任3年～8年目までを中心とした外勤営業担当の方  
お客様訪問時のセールス力や、商品PR力を向上させたいとお考えの方

目指す成果

営業担当として必要な実践的な知識やスキルを習得する。



コース内容

回・月日	内 容	担当講師
第1回 9月15日(火)	<b>営業力強化実践研修①クレームを生まない営業段取術 ～スムーズな商談の実現～</b> (1)ターゲットの選定 (2)商品、サービスの利点と弱点の整理 (3)商談前の顧客プロファイリングと情報収集 (4)パンフ、手帳、補助資料の準備と使い方	藤井 大介
第2回 10月20日(火)	<b>営業力強化実践研修②マーケティングの基礎～実践への導入～</b> (1)MECEとは (2)3C分析の活かし方 (3)意味のあるSWOT分析 (4)PPMと戦略類型	藤井 大介
第3回 11月17日(火)	<b>営業力強化実践研修③営業コミュニケーション ～行動分析に基づく技術の習得～</b> (1)ソリューションセリング (2)営業の捉え方 (3)4つの行動スタイル (4)セールスプロセス (5)プロセスごとの対応法	藤井 大介
第4回 12月24日(木)	<b>営業力強化実践研修④営業プレゼンテーション・スキル ～コミュニケーション技術からの発展～</b> (1)プレゼンテーションの種類 (2)プレゼンテーション成功の要件 (3)商談におけるプレゼンテーション (4)不特定多数に対する告知プレゼン(プロポーザル等含む) (5)注意点とテクニック	藤井 大介
第5回 1月26日(火)	<b>営業活動におけるコンプライアンスとリスクマネジメント ～法律の意義からトラブル対応まで～</b> (1)営業活動に関わる法律 (2)製品やサービスに関するコンプライアンス (3)営業秘密の管理 (4)コンプライアンス体制の整備と運用	添嶋 真人
第6回 2月16日(火)	<b>エクセルを活用した営業管理～営業成果の見える化～</b> (1)テーブル機能を使用した顧客管理 (2)データベース機能を使用した売上管理 (3)ワードとの連携によるご案内・お礼状作成	花谷 美香
修了式・交流会	<b>ビジネススクール修了者への修了証の授与、および全体交流会を行います。</b> ※日程は、決定次第ご通知させていただきます。	

定員 30名

開講  
時間

各回 13:30～16:30

受講料

(一人当たり) 5,000円(税別)  
※通常60,000円(税別)相当のコース

担当  
講師

・大手企業営業指導担当経験者 ・社会保険労務士  
・中小企業診断士 他

備考

①第1回～第6回の講座が相互に関連しており、全6回参加を原則とします。  
②やむを得ず欠席される場合は事前連絡をお願いします。後日、講座資料をご送付します。  
③各回ごとに課題が出されます。習得したことを自分又は自部門に置き換えて深めて頂くものです。  
④全コース終了後に修了式及び交流会を実施いたします。(参加費無料)