

# 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で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12日(木)	<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10日(木)	<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14日(木)	<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12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23日(木)	<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19日(水)	<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

定員

30名

開講  
時間

各回 13:30～16:30

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

受講料

(一人当たり)  
5,500円(税込)  
※通常66,000円(税込)相当のコース

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)