

営業は新 PDCA で本物の営業マンを育てよう！！

これまでの自身の営業活動を分析しながら、これからの営業に必要な思考法と活動を実践的に身に付けます。

ねらい

どのような場面でも自信をもって営業活動ができる営業マンを養成します。

研修の目標

1. 基本を押さえた自分の営業スタイルを確立します。
2. 営業場面での自己の持ち味を理解します。
3. トレーニングを通じて営業力向上のためのヒントをつかみます。

研修参加の結果として

1. 営業活動を構成する要素とそのチェックポイントがつかめます。
2. 営業場面での強みを伸ばし、弱みをカバーするヒントが得られます。
3. 自身の個性を生かした営業スタイルの基礎を固めることができます。

進め方

現状分析をもとに問題解決シートを作成し、全員発表を通して、営業における強みと弱みを客観的に把握します。

参加者同士でお互いの営業スタイルをチェックし、チームによる相互学習方式を取りながら進行します。

講義⇒グループ討議⇒シート作成⇒発表⇒見直しを通して、セミナー中にも自身のスキルの進歩・変化を実感することができます。

スケジュール

	9:00～12:00	13:00～17:00
1日目	1. オリエンテーション ・研修のねらいと進め方 ・営業活動での悩み 2. 営業スキル概論 ・営業とは ・営業の構成要素 ・営業スキル基本事項の確認	3. 営業活動シート作成 ・自己の現状の営業スタイル分析 ・グループ討議 ・相互コメントと振り返り 4. 総合ロープレ(実習) ・自己の強み・弱みをチェック ・自己課題の発見と改善策 5. まとめ

☆ スケジュール(プログラム)はご要望に合わせてカスタマイズが可能です。