

企業研修 公開型

営業基礎力養成研修 オンライン

オンライン

2022-10-14 09:30 ~ 2022-10-14 17:00

お客さまに信頼される営業担当者になる!

営業に重要な、聴く・伝えるためのコミュニケーションスキルを磨く

営業担当者の心得と基本のビジネススキルを習得する
営業に重要な、聴く・伝えるためのコミュニケーションスキルを磨く

対象者	営業担当者
受講料・参加費	30,000 円 + 消費税10% 税込33,000円
定員数	20名 (最少催行人数: 5名)

会場

スケジュール (例)

1日通い

9:30 [オリエンテーション]

- ① 営業担当者の役割と心得
 - ・時代の変化を考える
 - ・営業担当者に必要なビジネススキルとセンス
 - ・B to Bビジネスの基本をおさえる
 - ・スキルを磨くには
- ② 営業担当者に必要とされるビジネス基礎
 - ・契約とは何か
 - ・債権管理の基本
 - ・営業に必要な会計知識

12:00 昼食休憩

13:00 ③ 営業にまつわるトラブルを考える

- ・ケーススタディー

- ④ 提案営業のためのコミュニケーション
 - ・人の話を聴く
 - ・人に話を伝える

- ⑤ 営業担当者の法律知識
 - ・ここだけはおさえないポイント
 - ・ここだけは注意して営業しよう

- ⑥ 研修を終えるにあたって

17:00 [17:00終了]

お問い合わせ先

日鉄総研株式会社 ビジネスソリューション部 教育事業センター
Tel : 06-6220-5250 / Fax : 06-6220-5955