

## 企業研修 公開型

## 営業力強化研修 東京

1.5日通い

2022-06-09 13:30 ~ 2022-06-10 17:00

## 顧客から指名される担当者になる!

顧客からの情報収集と、戦略策定、提案の伝え方という  
営業活動のそれぞれの段階の精度を向上する  
顧客目線を意識したアプローチを身につける

対象者	営業担当者(営業経験3年以上)
-----	-----------------

受講料・参加費	70,000 円 + 消費税10% 税込77,000円 ※昼食代を含む
---------	--

定員数	25名 (最少催行人数: 10名)
-----	-------------------

## 会場

東京駅近郊を予定

## スケジュール (例)

	1日目	2日目
9:00		<b>④</b> 詳細な顧客状況の整理と提案 ・理念、ビジョン、ドメインの確認 ・制約条件と前提条件の確認 ・競合の整理の仕方の確認 ・成功するアプローチとは ・分析で迷っていませんか? 気を付けたいポイント集
12:00		昼食休憩(12:00~13:00)
13:30	[オリエンテーション]  <b>①</b> 必要とされる営業スキルとは ・あるべき営業の姿とは ・営業に不可欠な能力とは  <b>②</b> 情報収集能力を高める ・3つの「きく」を考える ・アクティブリスニングを学ぶ ・ラポールを築くには ・コミュニケーションを促進する質問の効果 ・効果的な質問、良くない質問の例  <b>③</b> 戦略策定 ・顧客の状況を整理するには ・顧客の問題と提案仮説の検討	<b>⑤</b> ロジカルに伝える ・文章の構造化 ・ピラミッドストラクチャー ・PREP法 ・話し上手とはどういうことか?  <b>⑥</b> まとめ
17:00	[17:00終了]	[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