

## 企業研修 公開型

## 営業基礎力養成研修 名古屋

1日通い

2022-01-26 09:30 ~ 2022-01-26 17:00

## お客さまに信頼される営業担当者に!

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% 昼食代を含む
定員数	20名 (最少催行人数: 5名)

会場

名古屋駅近郊を予定

## 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

17:00

- 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

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 企業研修室  
Tel : 070-1590-7728 / Fax : 03-3213-8790