

企業研修 公開型

営業力強化研修 東京

1.5日通い

2021-06-10 13:30 ~ 2021-06-10 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% 昼食代を含む
---------	-----------------------------

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

会場

日鉄総研 セミナールーム

東京都千代田区丸の内3-1-1 国際ビル2階

JR線「有楽町」駅 国際フォーラム口より徒歩2分
東京メトロ有楽町線「有楽町」駅 B3、B4、D1出口 直結
東京メトロ日比谷線「日比谷」駅 B3、B4、D1出口 直結
都営地下鉄三田線「日比谷」駅 B3、B4、D1出口 直結

スケジュール (例)

1日目

2日目

9:00

④ 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

13:00

13:30 [オリエンテーション]

① 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

② 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

17:00

・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

③ 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

⑤ 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?

⑥ まとめ

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