

『営業力基礎強化研修 第1日目』

期 日 : 第1日目：平成31年2月26日（火）
 第2日目：平成31年2月27日（水）

場 所 : 第1日目：大阪府大阪市中央区南船場2-5-2
 エイコービル会議室
 第2日目：大阪府大阪市中央区南船場2-5-2
 エイコービル会議室

時 間	科 目	範 囲
	開講挨拶	
10:00 10:30 11:00	・第1講 顧客の心理を動かすための印象操作について	印象が顧客に対して与える心理的效果について理解し、有効活用するために必要な知識を習得する。
11:30 12:00	・第2講 営業概論	営業に関する基本的知識、企業における利益創出の仕組みや、営業が果たす役割について学習する。
12:30 13:00	昼食	
13:30 14:00	・第3講 顧客を取り巻く環境、自社の置かれている状況を理解し、周囲の影響などを享受する事で得られる心理的效果	顧客と自社を取り巻く環境や状況を整理することで、与えられている周囲の影響、それによって起きている心理的变化について把握し、有効活用するための手法を習得する。
14:30 15:00	・第4講 営業活動を行う上で有効な人材におけるセールスポイント把握と営業力向上の関係性	営業を行う人材個々のセールスポイントを把握することで、人材そのものも顧客に売り込む商材とし、関係性強化につなげるための営業手法について学習する。
15:30 16:00	・第5講 営業活動における各ステップの把握と理解	営業活動における一連のステップとステップごとの顧客心理、それに合わせて営業がとるべきアクションや話法についての理解を深める。
16:30 17:00	・第6講 営業活動における各ステップに関する必要技能について 質疑応答・まとめ	営業活動における各ステップに必要とされる話法、プレゼンテーション技能、顧客管理手法などの必要技能を習得する。 本日の内容の中での不明点・疑問点の解消、及び反復学習を行う事で理解力の強化、研修効果の向上を目指す。
	10:00～17:00（6H） 〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	

〔研修の狙い〕

営業に関する基本的知識について学習し、それに基づいて総合的な営業技能（印象操作手法、顧客心理把握手法、応酬話法、プレゼンテーション技能、顧客管理手法等）を習得することで成約率の向上、顧客離反率の低下、さらなる利益の創出を目指す。

『営業力基礎強化研修 第2日目』

期 日 : 第1日目：平成31年2月26日（火）
第2日目：平成31年2月27日（水）

場 所 : 第1日目：大阪府大阪市中央区南船場2-5-2
エイコービル会議室
第2日目：大阪府大阪市中央区南船場2-5-2
エイコービル会議室

時 間	科 目	範 囲
	開講挨拶	
10:00 10:30 11:00	<ul style="list-style-type: none"> 第1講 商談における各フェーズと連動した顧客心理に関する理解① ～商談開始時～	商談における基本的な全体像と各フェーズ、それに連動して変化していく顧客心理について理解を深め、各フェーズにおける効果的な行動について学習する。
11:30 12:00	<ul style="list-style-type: none"> 第2講 商談における各フェーズと連動した顧客心理に関する理解② ～情報収集～	商談における基本的な全体像と各フェーズ、それに連動して変化していく顧客心理について理解を深め、各フェーズにおける効果的な行動について学習する。
12:30 13:00	昼食	
13:30 14:00	<ul style="list-style-type: none"> 第3講 商談における各フェーズと連動した顧客心理に関する理解③ ～提案・演出～	商談における基本的な全体像と各フェーズ、それに連動して変化していく顧客心理について理解を深め、各フェーズにおける効果的な行動について学習する。
14:30 15:00	<ul style="list-style-type: none"> 第4講 商談における各フェーズと連動した顧客心理に関する理解③ ～クロージング～	商談における基本的な全体像と各フェーズ、それに連動して変化していく顧客心理について理解を深め、各フェーズにおける効果的な行動について学習する。
15:30 16:00	<ul style="list-style-type: none"> 第5講 商談のステップアップについての理解、習得	商談を行う上で自身の置かれている段階、状況を客観的に観察し、正確に理解することで、課題の洗い出しと解決策の策定を自身で行える能力を身につける。
16:30 17:00	<ul style="list-style-type: none"> 第6講 時間管理の重要性とそれを実現させるために必要な管理手法 質疑応答・まとめ	限定された時間の中で効率的に業務を遂行するための業務管理手法について学習する。 本日の内容の中での不明点・疑問点の解消、及び反復学習を行う事で理解力の強化、研修効果の向上を目指す。
	10:00～17:00（6H） 〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	

〔研修の狙い〕

営業に関する基本的知識について学習し、それに基づいて総合的な営業技能（印象操作手法、顧客心理把握手法、応酬話法、プレゼンテーション技能、顧客管理手法等）を習得することで成約率の向上、顧客離反率の低下、さらなる利益の創出を目指す。