

# 営業力基礎強化研修 開講のご案内

どの企業にも欠かすことのできない業種である「営業」。先輩社員について商談に同席し、「見て盗む」という方法で知識や技能を習得してきた方も数多くいらっしゃるのではないかと思います。しかしながら、そのやり方ではどのような効果が働いてその結果に結び付いたのかが不透明であり、社内での共有が大変難しくなってしまいます。個人の理解力やセンスに頼るところも多くなり、クオリティの統一化も容易ではありません。本研修では、営業という職種についての概論から、実際の商談を想定した話法、プレゼンテーション技能、心理的効果の利用法、顧客管理手法など、総合的な基礎力を習得するための充実した内容をご用意いたしました。営業社員全員が論理的な営業手法を身に付け、社内での共有を可能にすることによって、社内全体の営業力の強化を目指していく事が可能です。営業社員であれば、新人でもベテランでもすぐに役立てることが可能な内容となっておりますので、是非、ご参加ください。

## 【開催概要】

営業力基礎強化研修		
受講料	1名：¥300,000（税別）	
研修実施日時	1日目	2日目
	平成31年 2月26日（火） 10:00-17:00	平成31年 2月27日（水） 10:00-17:00
研修会場	1日目	2日目
	エイコービル 会議室 大阪府大阪市中央区南船場2-5-2	エイコービル 会議室 大阪府大阪市中央区南船場2-5-2

※昼休憩（12:00~13:00）

※カリキュラムの詳細に関しましては別紙タイムスケジュールをご参照ください。

## 【本研修のポイント】

- ①「見て覚える」ではなく、根拠と理論からしっかりとレクチャー。基礎力の強化が可能です。
- ②「全員が出来る」を目指した営業研修ですので、社内全体での営業力の底上げが可能です。
- ③むやみに競争をあおるような研修ではありませんので、お気軽にご参加いただけます。

## ▼このような方は、ぜひご参加下さい。

- ・自身の営業のスタイルに自信が持てず、成果もなかなか上がらない。
- ・営業に関する正しい知識を身に着けたい。
- ・効果的な話法、プレゼンテーションの技能を身に着けて売り上げをアップさせたい。
- ・社内の営業部全体の能力を高めたい。

## ▼対象助成金のご利用について

本研修は人材開発支援助成金の特定訓練コース内若年人材育成訓練と一般訓練コース要件に適合するよう企画開催するものです。

ご利用につきましては、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局（info@jee-a.or.jp）までご相談ください。

追って必要書類のご案内をお送りいたします。

## ▼お申込みについて

別紙の受講申込書をご記入のうえ、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局までメールにてお申込み下さい。