



今、仕事をすると、営業活動を行うとは、ということなのかについての理解を深めます。
若手(新人)のうちに身につけておかなければならない営業の基本について習得します。
明日から行動できるように、営業活動の基本スキルについて体得します。

	1日目	2日目
9:00	<p>◇オリエンテーション 研修の目的 進め方 研修の場</p> <p>1. 営業活動を考える マーケティングと営業活動 営業という仕事の価値は何か (解説)</p> <p>2. 営業活動の基本 知らなかったでは済まされない 好感のセールスマナー</p>	<p>4. 商談実戦ロールプレイ プリアプローチ アプローチ話法とスキル (解説・ロールプレイ)</p> <p>顧客ニーズとニーズ発見話法 効果的なプレゼンテーション (解説・グループ研究・ロールプレイ)</p>
12:00	<p>昼食・休憩</p>	<p>昼食・休憩</p>
13:00	<p>お客さまとの対話 (解説・ロールプレイング)</p> <p>3. 顧客との信頼関係を深める商談展開 顧客・商品・市場を知る 情報の収集と活用 基本的な商談プロセス (解説・グループ研究・ロールプレイング)</p>	<p>顧客の疑問に答える クロージング話法 (解説・ロールプレイ)</p> <p>5. 計画的な営業活動の推進 どんな行動が営業成果に結びつくか P-D-C-Aサイクルと営業日報の活用 (解説・グループ研究)</p> <p>6. これからの自分づくり こんな私になるー決意表明ー (個人ワーク・発表)</p>
17:00	<p>◇本日のまとめ</p>	<p>◇まとめ・質疑応答</p>