

<研修のねらい>

1. 営業の全体像について理解する
2. 合理的営業の基盤「ターゲット」の考え方を理解する
3. 営業スキルの基本「ヒアリング」「プレゼンテーション」の基本を理解する

<対象者>

営業担当者、営業部門後方支援担当

内 容

1. 営業の全体像
 - ①環境変化とこれからの営業
 - ②営業力の構成要素と心構え
 - ③商談の基本的な流れとポイント
2. 営業の基本「ターゲット」
 - ①ターゲット選定の考え方
 - ②顧客把握の視点
 - ③アプローチの手法
3. 営業力強化に不可欠な「ヒアリング」
 - ①ヒアリングにあたっての前提条件
 - ②ニーズの探索について
 - ③相手の「本音」を引き出す
4. 営業力の中心「プレゼンテーション」
 - ①スピード提案を心がける
 - ②プレゼンの3つの柱とまとめかた
 - ③提案型プレゼンの「構成」

質疑応答、受講者感想発表、研修のまとめ