



営業力研修講座

実践的な営業力向上のために必要な知識を学ぶ。

営業のさまざまな場面でのポイントをはじめ、営業管理やクレーム対応、さらには自分のやる気のコントロールの仕方など、実践的な営業力の向上を目指します。また、マーケティングやプレゼンテーション等についても解説がありますので、営業職以外の各部署においても必要な知識を効率的に学ぶことができます。「ものを売る」ことが第一目的となる一般企業にかかわるすべての人にとって、必要な知識を得ることができる講座です。



営業の経験者向けに、特に顧客とのコミュニケーションを重視し、アプローチ・顧客ニーズの見つけ方・営業話法・説得・クロージングについての実践を学び、営業力の向上を目指します。



講座ご案内

講座総時間	25時間
講座料金	20,000円(+税)
使用教材	日建学院オリジナル冊子
講座の特徴	信頼できる講師による、理解できるまで学習できる分かりやすい映像講義。 書き込み式のレジュメを使用することにより講座を受講しながら、理解力のチェックができます。

営業力研修講座内容		8	販売促進1	17	質問の技術
1	買いたいモノしか買わない時代	9	販売促進2	18	仮提案と仮クロージング
2	問題解決型営業	10	販売員	19	見込客管理
3	聞き上手と情報収集	11	準備	20	プレゼンテーション
4	四種類のタイプ1	12	新規開拓	21	クロージング1
5	四種類のタイプ2	13	飛び込み営業	22	クロージング2
6	マーケティング	14	アポ取り電話	23	営業管理
7	商品政策とディスプレイ	15	初回訪問	24	クレーム対応
		16	アプローチ	25	やる気のコントロール