

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

## 営業アシスタント養成講座

～売上向上に貢献できるアシスタント力を磨く！～

### 講座時間

10:00～16:30（1日間）

### 講師名

ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサー 尼崎 真実 氏

### 対象

営業アシスタント、営業事務の方

### ねらい

従来型の「営業事務」としての働きに加え、生産性向上、売上向上に貢献する視点から 営業アシスタントとしての存在意義・役割を理解し、課題・戦略を明確にします。電話応対を題材としたケーススタディを通して顧客応対の質を高め、営業成果につながるマインドとスキルを磨きます。様々なタイプの営業担当者との連携を強化し、成果を生み出すために必要なコミュニケーションについて学びます。

### 講座カリキュラム

- 今求められる営業アシスタントの能力とスキル
  - あなたは、売上に貢献できる営業アシスタント？  
それとも普通のアシスタント？
  - 営業アシスタントの実力次第で業績が変わる
  - 期待に応える“アシスト”について考える  
～お客様、会社（上司）、営業担当者の期待～
- 強い営業アシスタントが持つ5つの「S」
  - Self（自身）：自分の価値を高める意識
  - Strategies（戦略）：目標を設定する力
  - Situation（状況）：状況に合わせる対応力
  - Sales（販売）：売上に貢献するマインドスキル
  - Supports（支援）：チームワークを活性化する臨機応変力
  - 自身の役割理解と課題分析【チェックリスト】
- 業務の効率を高める仕事の進め方
  - 待っているだけでは業績も信頼も上がらない
  - 限られた時間で成果を出すための働き方・考え方
  - スピードと正確さが鍵を握る
  - あなたの周りにもきっとある5つのムダ
- 営業力がアップする電話応対のポイント
  - 営業センスが光るプラスαの電話応対
  - 顧客満足の決め手になる3つの要素
  - 問い合わせを受注につなげるトーク【ケーススタディ】
- 営業担当者のタイプに合わせたコミュニケーションの実践
  - 人は皆違う
  - 円滑なコミュニケーションのステップ
  - 相手のタイプに興味・関心を持つ
  - コミュニケーション4つのタイプ【タイプ別診断】
  - 各タイプの特徴を知る
  - 営業担当者との関わり方を検討する
  - 営業担当者の信頼を得る聴き方と伝え方
- 目標を持って自分のステージを上げる
  - 営業アシスタントのスペシャリストを目指して