

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

1 日で学ぶ新任営業社員研修講座

-社内外で必要とされる営業コミュニケーション力の醸成-

講座時間

10:00～16:30 (1日間)

講師名

アルゴオ 齊藤 俊洋 氏

対象

未経験からでも再現性ある営業力を身につけたい新任の営業担当者
営業にまだ不慣れで、顧客と相対する自信が欲しい方

ねらい

- ・出来る「営業」に必要なマインドを醸成します。
- ・人間関係と効率性を両立し、多くの顧客に喜ばれる営業力を身につけます。
- ・社内外共に円滑なコミュニケーションを以てハブとして機能する営業担当者を育成します。
- ・属人的要素を極力排し、再現性ある営業力を身につけることで、自身が優秀な営業として機能するだけでなく、次世代の育成にも寄与する営業人材を育成します。

講座カリキュラム

1. コミュニケーションゲーム

- ・自己紹介
- ・研修への参画意欲を高めるセットアップ

2. 営業社員の役割と心構え

- ・営業に求められる役割とは？
- ・どのような心構えで業務にあたるべきか？

3. 社内営業と社外営業

- ・社内営業と社外営業の違い
- ・社内連携も営業業務の一環

4. 営業として求められる能力

- ・自身の商材把握
- ・ペルソナの設定
- ・コミュニケーション能力の重要性
- ・ヒアリングの技術
- ・提案の技術
- ・トーク原稿の作成