

# 新入社員6ヶ月フォローアップ研修 営業コース

特別企画

開催形式	会場	日時	受講料（1名様、消費税・資料代込）
①会場開催（東京） ②会場開催（大阪）	①りそな総合研究所 東京本社 ②大阪科学技術センター	① <b>2024年10月3日（木）</b> 10:00～17:00 ② <b>2024年11月8日（金）</b> 10:00～17:00	会員 26,400円／一般 34,100円 ※特典対象外です。

<b>対 象</b>	新入社員・中途採用の皆さま向け	<b>内 容</b>
<b>講 師</b>	(株)経営支援センター なかま たかひろ <b>仲間 孝大 氏</b>	
<b>目指す ゴール</b>	現在までの営業活動を振り返り、営業として結果を出してランクアップするスキルを修得します。	

1. あなたは売れていますか
2. 売れる営業の第一条件とは
3. 売れる営業はターゲットが的確
4. 売れる営業の目標設定の基本ルール
5. 売れる営業のタイムマネジメント
6. 売れる営業の見込み先管理とフォロー
7. 御用聞き営業から提案型営業に変革する
  - ・提案型営業の事前準備 ～お客様を知る、調べる～
  - ・提案型営業のヒヤリング
  - ・次のアポイント(提案)への繋げ方
8. 研修で学んだことを実践するために