

営業力強化のための「6つの苦手」克服講座

会場
(東京)

1日

グループ
ワーク

開催形式	日時	受講料 (1名様、消費税・資料代込)
会場開催 (東京)	2024年4月19日(金) 10:00~17:00	特典利用可 会員 26,400円 / 一般 34,100円

対 象	若手営業担当者・営業に苦手意識を持つ皆さま向け	内 容
講 師	(株)ヒューマンテック 代表 はまだ ひでひこ 濱田 秀彦 氏	
目指す ゴール	営業力強化を望む方が、営業活動の苦手な場면을克服し、自信を持って営業活動に臨めるようになることを目指します。	

1. 営業担当者の活動に支障をきたす苦手ポイント
2. アポイント取りの苦手克服の方法
3. 雑談力の向上策
・雑談をはずませるオープン質問【実習】
4. ヒアリング力のアップ方法
5. 簡潔に説明できる力の身につけ方
・説明の2つの原則を活用する【実習】
6. 説得力の上げ方
・説得のための2つのアプローチ ・商談総合演習【実習】
7. 顧客のタイプ別苦手克服方法
8. まとめ