

対象	若手営業担当者・新任営業担当者の皆さま向け
目指すゴール	営業初心者に心構えを確認し、すぐ使えるテクニックを実践的に指導しますので、営業に自信と勇気が湧きます。一括受講の方には、各回毎に課題がございます。

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）	第1回 2024年10月11日(金) 13:00～17:00 第2回 2024年11月7日(木) 13:00～17:00 第3回 2024年12月10日(火) 13:00～17:00	全3回一括受講 会員 55,440円／一般 73,920円 ※一括受講は特典対象外です。 個別受講 会員 23,100円／一般 30,800円 特典利用可

第1回 売れる営業担当者の条件

グループワーク

講師	株経営支援センター トップリーグ沖縄事務局長 よしだ よしまさ 吉田 敬真 氏	内容	1. 営業とは何か？ ・企業とは ・営業職を取り巻く環境 ・売上、利益の仕組み 2. 売れる営業担当者の心構え ・営業担当者に必要な考え方 ・ポジティブシンキング ・営業活動に使える心理学 3. セールスマナートレーニング ・第一印象 身だしなみ 言葉遣い 挨拶、発声 4. まとめ ～第2回までの宿題、目標設定～
目指すゴール	マナーを磨き、自分より地位の高い得意先の担当者として自信を持って面談をすることができます。		

第2回 顧客の信頼の掴み方

グループワーク

講師	株経営支援センター トップリーグ沖縄事務局長 よしだ よしまさ 吉田 敬真 氏	内容	1. 顧客は営業担当者に何を求めているか 2. 顧客との関係構築 ・顧客を知る 担当者を知る ・担当者との円滑な人間関係を構築する ・コミュニケーションの原則と雑談力～話の花を咲かせる方法 3. ヒアリング力強化 相手が話しやすさを感じる「聴き方」 ・顧客の本音を確認する 4. 更なる信頼関係の構築 ・仮説思考 情報提供 接触頻度 ・お客様は小さな約束でも忘れない 5. まとめ ～第3回までの宿題、目標設定～
目指すゴール	顧客の状況を深く知ることにより、顧客の課題を解決する信頼関係を獲得することができます。		

第3回 行動計画と提案ステップ

グループワーク

講師	株経営支援センター トップリーグ沖縄事務局長 よしだ よしまさ 吉田 敬真 氏	内容	1. 効果的な話法 ・話す目的は顧客の納得を得ること ・冒頭に何を話すか ・商品説明 ・断られたときの切り返し ・クロージングのポイント 2. 交渉のテクニック ・パトナの設定 ・自分のペースへの持っていき方 ・社会的証明、善玉悪玉など、まだある交渉テクニックのいろいろ 3. ロープレ大会 4. まとめ ～今後、実績を挙げる営業担当者になるためのアクションプラン作成～
目指すゴール	営業のトークとクロージングテクニックを学び、受注確率が高まります。実践的なロープレにより自信が持てるようになります。		