

1回あたり70分のオンラインセミナー、全8回で効率的に学べます。

営業職についたばかりの新人・若手、なかなか伸び悩む営業マンなど、
全8回のオンラインセミナーでテーマ別に基本から学べます！（各回受講可）

『営業力基礎講座（オンライン、全8回）』

「営業力基礎講座（全8回）」4つの特徴

- ①テーマ別に基本から徹底的に学べます
⇒営業スキルを向上させます
- ②机上の空論ではありません。実務に直結した内容です
⇒営業成績に結果として表れます
- ③毎回課題があり、振り返りを行います
⇒「ばなし」の撲滅。実践に落とし込めます
- ④1回あたり70分のオンラインセミナーで開催します
⇒忙しい業務の合間にも受講できます

このような方におすすめ

- ▶採用難の時代、コストと時間をかけ、やっと採用できた方
- ▶将来、経営者を目指す若手後継者
- ▶新卒で入社し、基礎を学びたい方



**お任せください！
売れる営業に変身します！**

講師：株式会社経営支援センター 吉田 敬真

1980年生まれ。マネージャー。研修講師、コンサルタント。早稲田大学政治経済学部卒業後、大手保険会社に入社し、東京法人営業部に配属。その後、経営支援センター入社し国吉拓の秘書を経験。事業の立ち上げを担い、新規開拓で実績を挙げ事業を軌道に乗せる。管理職向けのマネジメント研修、営業研修、ビジネススキル研修、顧客の会議運営、実地での営業同行指導など、年間200回以上登壇する。



『営業力基礎講座（オンライン、全8回）』 概要

- 【研修期間】 全8回(9/12～12/17) ※日程は裏面を参照
- 【会場】 Zoomを利用したオンラインセミナー
- 【価格】 全8回受講50,000円(税込55,000円)、各回受講8,000円(税込8,800円)
- 【テーマ】 ①営業の心構え ②モチベーションの保ち方、ストレスマネジメント
③行動計画、タイムマネジメント ④顧客との信頼関係の築き方
⑤効果的な話法、商談術 ⑥提案書、資料の作成方法
⑦営業に必要な数字の知識 ⑧目標設定のやり方、まとめ

カリキュラム詳細、申込書は裏面をご覧ください！

会社を伸ばすも、潰すも営業次第！！

「営業力基礎講座(全8回)」のカリキュラム(一部変更もあります)

	日程	時間	テーマ	カリキュラム・主な内容	求める成果
第1回	9/12(木)	15:00 ~ 16:10	営業の心構え	<ul style="list-style-type: none"> テーマと目標設定 営業マンとしての心構え 身だしなみ、言葉づかい 営業の基本マナー 	<ul style="list-style-type: none"> モチベーションアップ ビジネススキルの修得 第一印象の向上 基本の徹底
第2回	9/26(木)	15:00 ~ 16:10	モチベーションの保ち方 ストレスマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> モチベーションとは セルフコントロールの方法 ストレスに負けない心づくり 	<ul style="list-style-type: none"> 良い精神状態を保つ術 折れない心
第3回	10/10(木)	15:00 ~ 16:10	行動計画 タイムマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 行動計画 営業のプロセス 効率的な時間の使い方 訪問件数をアップするために 	<ul style="list-style-type: none"> 目標達成のカン、コツ、ツボ プロセスの重要性理解 タイムマネジメント力
第4回	10/24(水)	15:00 ~ 16:10	顧客との信頼関係の築き方	<ul style="list-style-type: none"> 信頼関係とは何か 営業とは信頼関係構築業 こうすれば顧客の信頼を得ることができる 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客に信頼される営業となる 困ったとき第一に指名される営業になる
第5回	11/8(金)	15:00 ~ 16:10	効果的な話法、商談術	<ul style="list-style-type: none"> お客様が話したくなる聴き方 相手のニーズの理解 応酬話法 	<ul style="list-style-type: none"> トーク展開力 セールストークスクリプト コミュニケーション力アップ
第6回	11/21(木)	15:00 ~ 16:10	お客様を納得させる 提案書、資料作成	<ul style="list-style-type: none"> 一目でわかる提案書 構成、ストーリー、見せ方 	<ul style="list-style-type: none"> 文章力、表現力アップ 分かり易い提案書作成力
第7回	12/5(木)	15:00 ~ 16:10	営業に必要な 数字の知識	<ul style="list-style-type: none"> 営業に最低限必要な計数知識 利益の源泉は？ 	<ul style="list-style-type: none"> どんぶり勘定ではなく数値で考えるクセ付け 常に利益を意識する習慣
第8回	12/17(火)	15:00 ~ 16:10	目標設定のやり方、まとめ	<ul style="list-style-type: none"> 目標設定のやり方 今後、何に取り組むか？ 今後、どのようになりたいか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 売れる営業マンに変身

営業力基礎講座お申込み書

電話：03-5877-2540 (担当: 吉田) 主催：経営支援センター

貴社名	住所 〒		
参加者① (役職/ご氏名)	全8回 希望回 ()	ご担当者	
参加者② (役職/ご氏名)	全8回 希望回 ()	電話番号 () -	FAX番号 () -
参加者③ (役職/ご氏名)	全8回 希望回 ()	Email	

お申し込みは FAX：03-4500-9660、info@k-shien.com まで