

営業担当者基礎研修 カリキュラム例

◆研修のねらい

1. 「営業」と「営業担当者」の意義を理解する
2. 顧客との接し方を習得し、訪問時の漠然とした不安を解消する
3. 商談の進め方の基本を理解し、特に初回訪問時における会社説明や簡単な商品説明を誤解なく効果的に行えるようになる

◆タイムスケジュール

時間	第1日目	第2日目
9:00	<p>オリエンテーション</p> <p>I. 営業担当者に求められる姿勢</p> <p>(1) 営業担当者としての心構え</p> <p>(2) 組織人としての心構え</p> <p>II. 顧客満足(CS)について</p> <p>(1) 顧客ニーズと顧客満足の関係</p> <p>(2) 営業担当者にとっての顧客満足とは何か</p> <p>(3) 提案営業とセールスマンシップ</p> <p>III. セールス活動の基本</p> <p>(1) お客様の心理</p> <p>(2) ニーズとウォンツの関係</p>	<p>VI. 基礎実務②</p> <p>～成果をあげるために必要な商談知識～</p> <p>(1) 商談プロセスの理解</p> <p>(2) お客様に誤解を与えない効果的な話し方の理解</p> <p>VII. セールス基本プレゼンテーション</p> <p>(1) 訪問シナリオの作成</p>
12:00	【昼食】	【昼食】
13:00	<p>(3) セールス活動の流れと進め方の理解</p> <p>IV. 訪問活動の基本</p> <p>(1) ビジネスマナーの理解</p> <p>(2) 初回訪問時の基本</p> <p>(3) ロールプレイング</p> <p>(4) フィードバック</p> <p>V. 基礎実務①</p> <p>(1) アポイントのとり方</p> <p>(2) 訪問準備と時間管理</p> <p>(3) キーパーソン戦略</p> <p>(4) 訪問前と訪問後の留意点</p>	<p>(2) 商品提案ロールプレイング</p> <p>(3) フィードバック</p>
17:30		