

営業の基本 ……顧客志向型営業マンの商談の進め方

< 研修の目的 >

今の時代の「あるべき営業マン」の姿を理解する。
商談の際の基本セオリーをロールプレイングを通して学ぶ。

< 主な研修対象 >

新入社員、若手社員、中堅社員

< プログラム >

(休憩は適時)

時間	テーマ	内 容
10:00	1 オリエンテーション ・自己紹介 ・研修の目的の確認 ・研修スケジュールの確認	研修開始にあたり、研修の目的/狙いを理解する。
10:30	2 今の時代の求められる営業マン像 ……講義	今の時代の特徴を解説しながら、営業マンとして求められる能力を理解する。
11:20	3 商談の際の基本セオリー (1) 基本的姿勢の理解 ……講義	「今の時代の求められる営業マン像」にもとづき、お客様と接する際の基本的姿勢について理解する。
	< 休憩:12:00 ~ 13:00 >	
13:00	(2) 商談場面別のセオリー ……ロールプレイング アポイントの取り方 商品の提案方法 価格折衝方法 クロージング方法 クレーム対応方法 ……実習(ロールプレイング)	商談の際の基本セオリーを場面別ロールプレイングを通して理解する。
17:00	4 営業マンとしての心構え ……講義	営業マンとしての心構えについて、講師の体験を基に解説する。
17:30	5 研修のまとめ	