

# ＜中間管理職研修＞ 営業力向上講座

## ★研修のねらい

営業担当者が高いパフォーマンスを発揮するために必要な4つのソーシャルタイプについて学習し、様々なタイプの顧客と円滑なコミュニケーションを図る方法を学ぶことによって、自らの営業力向上を図ることをねらいとする講座です。

- ★ 対象 : 管理者・リーダー
- ★ 定員 : 10名
- ★ 受講料 : 17,580円 (会員外19,780円) <昼食費込>
- ★ 講師 : H&Pクリエイト 代表 宮本 規生 氏
- ★ 期間 : 令和6年10月22日(火)・23日(水) (2日間)
- ★ 時間 : 9:00 ~ 16:00

## カリキュラムの概要

	内 容
一 日 目	<p><b>I 営業担当者としての正しい知識</b></p> <p style="margin-left: 20px;">I-1 営業（販売）なくして事業なし</p> <p style="margin-left: 20px;">I-2 営業ほど面白い仕事はない</p> <p style="margin-left: 20px;">I-3 プラス志向の考えをもつ</p> <p style="margin-left: 20px;">I-4 顧客志向の考えをもつ</p> <p><b>II 営業の基本の確認</b></p> <p style="margin-left: 20px;">II-1 営業担当者の役割</p> <p style="margin-left: 20px;">II-2 営業の進め方</p> <p><b>iii 営業力向上のための5つの能力</b></p>
二 日 目	<p><b>IV 顧客タイプ別攻略法</b></p> <p style="margin-left: 20px;">IV-1 PRタイプ診断</p> <p style="margin-left: 20px;">IV-2 顧客タイプを知る</p> <p style="margin-left: 20px;">IV-3 タイプ判定のための演習</p> <p><b>V 各タイプへの対応</b></p> <p style="margin-left: 20px;">V-1 フィードバックシート</p> <p style="margin-left: 20px;">V-2 効果的な交渉のための対応変換</p> <p style="margin-left: 20px;">V-3 交渉のためのプランニングシート</p> <p>まとめ</p>