

営業社員研修

会社の第一線、会社の顔としての自信を身につける・・・



営業マンは、会社の第一線であり、会社の顔でもあります。

特に、新規セールスはセールスマンの人柄がものをいいます。

しかし、ただ人が良いだけでは目標達成につながりません。

この講座は、聞く技術やプレゼンテーション力、接客のコミュニケーションなどのセールス・テクニックの基本をマスターしていただく初級カリキュラムです。

サンプルカリキュラム（6時間×2日コース）

	～第1日目～	～第2日目～
内容	<ul style="list-style-type: none">・セールスの心構え・現状の把握とセールスマンの役割・セールス成功の5要素・コミュニケーション能力を身につける（アプローチ）・服装と身だしなみのマナー・会話、言葉づかいのマナー・アプローチの実習《ロールプレイング》・訪問計画表の作り方 [次回課題 訪問計画表作成]	<ul style="list-style-type: none">・セールス前の心構えと準備・リストアップのポイント・情報収集、商品知識・ユーザーメリット・商談をする上でのポイント・効果的な質問の仕方・商品説明《ロールプレイング》・競争排除法・断られた時の対策・アプローチから商談への実習

研修内容やお時間、
ご費用などは、
ご相談に応じます。

トータルマナー株式会社

〒662-0834 西宮市南昭和町5-15

TEL 0798-65-2134 FAX 0798-65-2636

E-mail info@manner.co.jp

URL <http://www.manner.co.jp>

代表取締役 田野 直美

