イマドキ社員の戦力社員化 虎の巻

～ 売り方を教えても営業は育たない!? ～

対 象	定 員	時 間	形 式
新人～若手 営業部員	30名 ＊	1日 ＊	スクール型
	＊参加人数、研修時間 等、ご相談に応じます。		

目 的・効 果

～ イマドキ社員を短期間で燃える営業部員に育成する方法 ～

「売り方を教えても、営業部員は育たない!?」… ゆとり世代・さとり世代などと表現される、若い世代を営業戦力の主力として育成するには、手順を間違わないことが"短期間で効果を上げる"上で重要になります。冷めたイメージとは裏腹にひたむきな情熱を内包する若手社員を、短期間で最強の営業部員に育成する手順を解説します。

また、本講座では「営業力＝人間力」という観点から「本質的な営業資質を身に着けることが、様々な営業技術を使いこなせる前提である」ことの理解を促進します。一層の成長を期待される中堅営業部員の方にとっても、次の一歩の踏み出し方が見つかるでしょう。

営業部員育成のシンプルで効果的な手法がわかるセミナーです。

プログラム

1．質の高い売上げとは？

- 収益・継続・成長がキーワード

2．最強の営業部員とは？

- 価格競争の消耗戦に陥らない
- 付加価値提案による高い収益性
- お客が向こうからやってくる
- 先の見通しがつく計画性

3．営業に必要な力とは？

- 「営業力＝人間力」の意味
- 商談を前に進める力
- 営業を楽しめる力

4．売り方の前に教えること

- 自社ビジネスの志
- 自社商品（製品・サービス）の魅力
- 行動の変化に必要な意識の変化

5．考えて行動する営業

- 「伝えたいから」考え、行動する
- 熱意とは、どんなもの？
- 誰に進められたら買いますか？

6．最強の営業部員《事例研究》

～活躍する最強の営業部員に学ぶ～

- 提案が揺るがない医療機器営業
- 安売業界で5割高く売る印刷営業
- ドリンク剤を日本一売る薬剤師
- 入社2年目で大手開拓した広告レディ

7．人を動かす「理」と「情」

～営業育成を間違わないために～

- 営業部員を動かす"理"と"情"
- 顧客を動かす"理"と"情"

Copyright（C）2013 Office Cloud ＆ company all rights reserved.