

営業スキル アップ研修

御社の営業スタイルは、何流ですか。

誰かに教わった、というより現場で揉まれる中で自分の「勘」と「経験」を頼りに築き上げた営業スタイル。特に若手が陥りがちなこの「自己流の営業」では行き詰まりや壁を感じることも多いと思います。例えば、ニガテな顧客がいる、いつまでも進展しない商談がある、などは顕著な例。彼らに一度、「営業」というものを体系的に理解する機会を与えてみませんか。営業とは何かを知る。自分の勘と経験に知識を加える。営業力アップには必要な事です。



SRC
recruiting

www.src-japan.net

●研修で目指すゴール(目的)

「勘」「経験」頼りの営業活動を、体系的に整理し、お客様満足を獲得する。

●商談が行き詰る ●クロー징が上手くいかない ●お客様の反論や抵抗に上手く対処できない ●切り返しのトークができない ●苦手なタイプのお客様に上手く対処できない…商談中にかかるこのような課題を克服し、営業スキルUPを目指します。

- お客様本位の営業とは
- 商談に必要なスキルとは
- 商談の流れを知る
- 切り返しのトーク
- ソーシャルスタイル理論

以上のテーマに沿って、座学と実践を織り交ぜながら「明日からスグに使える営業スキル」を養います。

●カリキュラム・内容

営業活動に必要なスキル

質問のスキル

共感のスキル

自分のスタイルを知る

相手を知る

ロールプレイング

■日時/8月5日(木) 10:00~17:00 (休憩1時間)

■参加費/1名様 25,000円 ■対象者/入社2年目以降~中堅社員の方

■会場/(株)SRC 神戸本社 大会議室(神戸市中央区三宮町2-7-4神戸日興ビル7F)

■講師/組織人事コンサルタント 小林知彦(こばやしともひこ)

●講師のご紹介



小林知彦(こばやしともひこ)

■プロフィール■

神戸大学卒業。1991年(株)リクルート入社。在籍15年間を一貫して人材採用・育成支援事業に携わる。新規開拓営業を得意とし、営業グループマネージャーとして組織管理も経験。2006年にリクルート退社、独立。現在、組織人事コンサルタントとして様々な企業の「ヒト」に関する経営サポートに携わっている。

■2007年 GCDHキャリアカウンセラー資格取得

■2006年 中小企業診断士試験合格(2008年9月 登録)

受講希望申込記入欄

「営業スキルアップ研修」の受講をご希望の方は下記項目ご記入の上、この用紙を弊社FAX番号までご返送ください。折り返し弊社営業担当より詳細をご連絡致します。

貴社名/お名前

ご連絡/先TEL番号

受講参加人数

お申込・お問合せ先

株式会社SRC コンサルティング営業部
FAX 078-393-3522 TEL 078-393-3535