



強い販売社員をつくる販売力(コンピテンシー)

●受講期間 2ヵ月

●受講料 14,300円

マルチデバイス対応

■テキスト2冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

自社の売り場に求められる販売力(コンピテンシー)にもとづいて
診断・評価をすることができる

診断・評価の結果から、一人ひとりの伸長点、改善点が明確になる

伸長点・改善点に対する重点的な強化によって、
販売力を発揮できる強い販売社員をつくる



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

強い販売社員の 販売力(コンピテンシー)の解明

- ・あの人(販売社員)がいるだけで売れるのはなぜ?
 - ・成果を生み出す販売力(コンピテンシー)の考え方
 - ・売り場で当たり前のことを当たり前に行っている
 - ・一流の販売社員の持つカリスマ性を分析する
 - ・売れる販売社員の成功法則に学ぶ
 - ・商品知識がなければ売れるものも売れない
 - ・バイタリティーと人間の魅力がブランドになる
 - ・魅力的な売り場を演出する「売り場構築力」
 - ・目標をコントロールできるのがプロの販売社員
 - ・販売力(コンピテンシー)診断の評価と活用の仕方
- …他

●第2単元

競争優位を確立する 販売力(コンピテンシー)の発揮

- ・お客様と「広く」「深く」「速く」つき合う
 - ・ビフォー・サービスをどう提供しているか
 - ・インストア・サービスをどう提供しているか
 - ・アフター・サービスをどう提供しているか
 - ・やるべきことを確実に実行すれば成果が上がる
 - ・強い販売社員は現場で鍛えられ自力で伸びる
 - ・売上げが上がる売り場づくりと商品力の強化
 - ・強い販売社員を鍛える販売マネジャーの役割
 - ・販売社員をやる気にさせる動機づけ(モチベーション)
 - ・プロと呼ばれるナンバーワン販売社員を育てる
- …他

オンラインでもオフラインでも学習できる! (すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。