



はじめての営業の仕事

●受講期間 2ヵ月

●受講料 12,100円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊（Webテキストも閲覧可） ■添削レポート2回（Web提出可）

営業という仕事の基本がわかり，“売る”ための秘訣を
ステップ・バイ・ステップで習得

はじめての営業活動につきものの不安や戸惑いに
寄り添いながら、確実に成果へと導く

「どうしていいかわからない」レベルから、
「売れる！」レベルへと引き上げる



※ 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

自信と誇りをもって
一步を踏み出そう

- ・営業はクリエイティブで手ごたえのある仕事
- ・第一印象を決定づける営業マナーの鉄則
- ・厳しくチェックされる身だしなみ、立ち居振る舞い
- ・言葉遣いは徹底的に鍛えよう
- ・スマートな名刺交換と自己紹介の手順
- ・商品（サービス）の強みも弱みも熟知しておこう
- ・お客様に育ててもらつてもりで謙虚に取り組もう
- ・いかに時間を効果的に使うか —— 上手なスケジューリング
- ・情報があふれる時代、足で稼ぐ情報こそ貴重
- ・小さな約束の実行が大きな信頼につながる

…他

●第2単元

“売れる”営業力で
実績をつくろう

- ・確実にアポイントを取るための秘訣
- ・アプローチでは、まず自分を信頼してもらうこと
- ・お客様のニーズや実情を探るヒアリング
- ・“売れる”セールストークは先輩から盗め
- ・断られても必ず「次につなげる」ことが営業の役割
- ・営業成果を高めるビジネスメール活用術
- ・成功イメージが明快に伝わる提案書の書き方
- ・あなたの誠意が問われるクレームへの対応
- ・次々と注文をもらえるフォローアップの仕方
- ・くじけそうになったとき、先輩たちはこうして乗り切った

…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。

一般社団法人日本監督士協会