



売上げが上がるから営業が好きになる

●受講期間 2ヵ月

●受講料 15,400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）

営業社員に必要なのは名刺の出し方や話し方よりも営業マインド

顧客の立場をふまえた提案営業力のノウハウを身につけることができる

売上げを上げるためのポイントが具体化されており、すぐに実践できる

営業活動に取り組む姿勢が明確になり、考える営業活動を展開できる

※ 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

基本を確実におさえる 営業活動の原則

- ・売上げなくして事業は成り立たない
- ・営業社員は利益をもたらすキーパーソン
- ・営業活動は顧客満足度の達成がポイント
- ・営業活動の基本手順を確認しよう
- ・売る商品（サービス）をよく知ろう
- ・アプローチは創意と工夫とねばり強さ
- ・顧客のメリットにつながる企画書をつくる
- ・伝わるプレゼンテーションのすすめ方
- ・忘れてはならないクロージングの重要性
- ・営業活動は個性を発揮する検舞台

…他

●第2単元

売上げアップを実現する 営業力の磨き方

- ・売上げを上げるには見込客を増やせ
- ・新規顧客を増やす知恵の出し方
- ・既存顧客との取引額を増やすABC
- ・相性のいい顧客をどれだけ獲得できるか
- ・顧客は何を欲しがっているのか
- ・顧客はニーズを的確に言えなくなっている
- ・提案力の差が売上げの差につながる
- ・顧客には常に新鮮な情報を提供しよう
- ・創造力（構築力）が営業活動を面白くする
- ・商品にプラスする自分（個性）を売り込む

…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