



強い営業社員をつくる営業力 (コンピテンシー)

●受講期間 2ヵ月

●受講料 15,400円

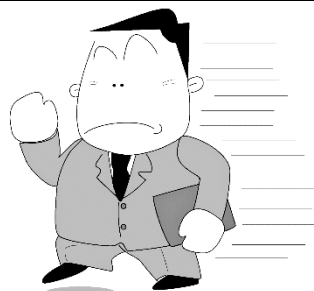
マルチデバイス対応

■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)

自社に望まれる営業力 (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、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をすすめることにより、
コンピテンシーを発揮し、成果を出せる強い営業社員をつくる



※ 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

強い営業社員の 営業力 (コンピテンシー) の解明

- ・強い営業社員の営業力 (コンピテンシー) とは
- ・売れる営業社員と売れない営業社員の違い
- ・自社に必要な営業力を抽出する
- ・新規顧客を獲得し売上げを伸ばす力 [想像力・計画力]
- ・提案力の違いが商談力の差に現れる [商談力・提案力]
- ・売れる営業社員は確実なツメを行う [交渉力・説得力]
- ・コミュニケーション力は営業の原点 [コミュニケーション力]
- ・売れる商品の強みを知って行動する [商品知識・情報力]
- ・バイタリティーと人間の魅力が決め手に [革新力・適応力]
- ・営業力診断の評価と伸長点・改善点の把握

…他

●第2単元

競争優位を確立する 営業力 (コンピテンシー) の発揮

- ・コンピテンシー診断による営業力の現状の把握
- ・上位評価者のコンピテンシーを見習う
- ・常に高業績を残しているのはなぜか
- ・楽に売っているように見えるのはなぜか
- ・行動にムダがないように見えるのはなぜか
- ・強い営業社員にみられる行動の特徴は何か
- ・強い営業社員は現場で鍛えられ自力で伸びる
- ・商談のレベルアップにつながるトレーニング
- ・顧客に正面から向き合えるのができる営業社員
- ・強いチームをつくる営業マネジャーの役割

…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。