



これがもっと売れる営業スタイル

●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）

現状の営業力の棚卸しを行い、強み、弱みを冷静に判断できる
なぜ売れないかではなく、どう売ればいいのかの方向性が明確になる
顧客の問題を解決し、ニーズに応える提案営業力を強化できる
個性を発揮する自分を活かした営業スタイルを確立することができる



※ 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

顧客の立場で見直す 営業活動の強みと弱み

- ・どうして売れなくなったのか
- ・10の視点で営業スタイルを変える
- ・マンネリの自覚が成長へのステップ
- ・顧客との関係は本当にいい関係か
- ・アプローチの方法を再検討してみよう
- ・企画書が陳腐化していないか
- ・プレゼンテーションの方法は妥当か
- ・クロージングに抜けはないか
- ・売するための情報の扱いは適切か
- ・提案力の内容を吟味してみよう

…他

●第2単元

提案営業力の強化と 自分流の営業スタイルの確立

- ・「何とかなるさ」は通用しない
- ・まず何を売っているかを考え直そう
- ・どこに売るかをもう一度検討しよう
- ・既存顧客の深耕に向けたニーズ把握
- ・新規開拓に甘さはないか
- ・顧客のメリットになる提案
- ・顧客の問題解決につながる提案
- ・営業スタイルを確立するために
- ・顧客に頼りにされる人間的魅力を持つ
- ・市場の変化を読み取る目を持つ

…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