



売上げを伸ばす女性営業社員

●受講期間 2ヵ月

●受講料 15,400円

マルチデバイス対応

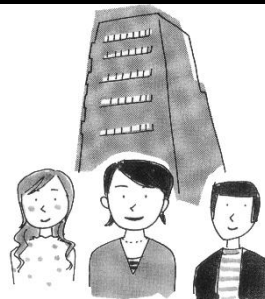
■テキスト2冊（Webテキストも閲覧可） ■添削レポート2回（Web提出可）

女性営業職としての強み・弱みを明確にし、
それらを営業活動に活かすためのヒントを得ることができる

“聞き方”や“質問の仕方”など、
営業活動における顧客とのコミュニケーション力を強化することができる

セールスプロセスの各段階で、
売上げにつながる行動のポイントをつかむことができる

※ 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

女性の特長を活かした 営業スタイルの確立

- ・女性の感性を営業活動に活かそう
- ・これからの営業職は女性が活躍する時代
- ・いま求められる「顧客思考」の営業活動
- ・正しい営業スタイルで売上げを伸ばそう
- ・感性を活かした「共感型営業」を得意としよう
- ・お客さまの心の扉を開かせる「聴き方」のスキル
- ・効果的な質問でお客さまの情報を引き出す
- ・お客さまの正しいニーズのつかみ方
- ・営業メールの上手な活用法
- ・営業活動に数字をうまく取り入れよう

…他

●第2単元

成果につながる 営業活動のすすめ方

- ・新規開拓に積極的に取り組もう
- ・テレホンアポイントで商談の機会を増やす
- ・正しいヒアリングが受注獲得のカギ
- ・相手の納得を引き出す企画書のつくり方
- ・プレゼンテーションは「紙芝居」方式で
- ・まわりと差がつくプレゼン後のクロージング
- ・失注は次の成功につながるチャンスととらえよう
- ・アフターフォローこそ顧客満足を高める
- ・お客さまから紹介をいただくためには
- ・女性営業社員としてさらなる力を発揮するために

…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