

営業の基本知識を習得！
参加型の講義で行います！

営業社員・管理職（課長・係長）・リーダー社員

売上を上げる
ために必要な
営業の基本知識
を体系的に学び
習得します。

営業学び直し4講座



各講座 **90** 分 × 4 回（1-4日間で開催）

定員 4～30名
方法 オンライン or 対面
費用 お見積り
講師 (声) 高橋康友 中小企業診断士
安田真浪 課題解決コンサルタント



営業の流れの基本を学び直しながら、自分の営業を見直します。
自分の中の得意不得意を確認出来、改善すべき点がわかります。また、自社の強み、弱みも理解します。
業界での営業のパターンや課題点などを検証します。
これから先を見据えて営業のあり方など再考し、改善と今後の営業戦略立てのベースとなります。
講義は、Q&Aを織り交ぜて進行し、参加型で行います。

1

営業の心得

営業担当者が成果を上げるために常に心掛けるべき事を学びます。

- ① お客様から信頼される
- ② お客様を理解する
- ③ スピード
- ④ 営業マナー
- ⑤ 数字に強くなる

2

商談をつくる

実りある商談をつくるために実践すべき事を学びます。

- ① 商談の芽を見つける
- ② 事前準備する
- ③ お客様が知りたい情報を提供する
- ④ 提案に必要な情報を収集する
- ⑤ オンライン営業の進め方

3

提案力を高める

お客様への提案を有効なものとするために実践すべき事を学びます。

- ① 課題を見つける
- ② 課題解決のストーリーをつくる
- ③ お客様との合意を形成する
- ④ 事例を教訓にする
- ⑤ 新規顧客開拓の進め方

4

成果を上げる自己管理

成果を上げるために有効な自己管理手法を学びます。

- ① 目標と計画の重要性を理解する
- ② 優先順位をつける
- ③ 行動の量を高める
- ④ 行動の質を高める
- ⑤ キャッシュフローを管理する

研修詳細



トライアングル・トラストは、2004年創業からの実績と経験から得た人材育成のノウハウを活かして、専門家やパートナーと連携しながら、大手企業から中小企業まで幅広く企画コンサルティングや社員育成を行い、ご支援させていただいております。
「詳細説明」も行ってあります。お気軽にご相談ください。

> お申込み

FAX 052-228-9624 / E-mail info@triangle-trust.jp

会社名 住所

ご担当者 お名前 部署・役職

連絡先 TEL FAX MAIL

受講者数 開催希望日



～組織づくりが企業を変える！課題解決コンサルティング～
株式会社トライアングル・トラスト

TEL 0120-706-008

460-0002 名古屋市中区丸の内 1-7-6 丸の内 Terrace803

©Triangle-Trust2021-10051-6