

時間	1日目	2日目
9:00	<p>オリエンテーション</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 営業担当者の役割 担当者の役割確認 ソリューション活動のステップ 2. 商談の事前準備活動 お客様情報の準備 質問の準備 プレ提案の準備 きっかけ話題の準備 	<p>～前日の続き～</p> <p>クロージング訪問</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再訪問の宿題作り ・キーパーソンへの紹介依頼 ・総合ロールプレイング
12:00		
13:00	<ol style="list-style-type: none"> 3. 営業活動のステップに基づく商談スキルの向上 ニーズ把握訪問 <ul style="list-style-type: none"> ・質問内容の設定 ・質問話法の設定 ・観察内容の設定 提案訪問 <ul style="list-style-type: none"> ・お客様ニーズの想定 ・組み合わせ提案の想定 ・提案の話法作り 	<ol style="list-style-type: none"> 4. ソリューション営業の活動づくり 計画的な営業活動 活動基準の設定 月間スケジュールの作成 (個人別作業) 5. 活動の実践に向けて 重点方針・実践項目 実践への抱負 <p>まとめ</p>
17:30		

概要

ソリューション営業活動のステップ確認
営業基本マナーの習得
商談スキルの習得
活動計画立案

特徴

ロールプレイングを中心とした実務コース

期間

2日

対象

営業（新人、職転者経験1未満）

実施人数

1クラス最大16名まで

研修環境

プロジェクター