

営業スキル研修



■研修概要

研修名	営業スキル①研修
狙い	<ul style="list-style-type: none">・ 営業の重要性を学ぶ。・ 営業力の基盤となるコミュニケーションスキルを高める。・ 営業の基本を学ぶ。・ 自分の営業力を高めるために必要なポイントを学ぶ。経営シミュレーションの体験を通して、営業の重要性と基礎を学ぶ。
効果	経営シミュレーションの体験を通して、営業の重要性と基礎を学べる。
特徴	・ ロールプレイング実技方式で「分かる」から現場で「できる」になる
時間	カリキュラム項目
10:00	開講 セッション1 「営業の重要性」
13:00	セッション2 「営業力の基盤となるコミュニケーション力」
14:00	セッション3 「アポイントメントを取る」 セッション4 「商談をする」 セッション5 「私の営業ポリシー」 閉講
18:00	

1日コース（7時間）



株式会社ダイバーシティ

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-5 KSビル10F

Tel:03-3526-6388 fax:03-5539-3698