



【コンセプト】

「飛び込み」「しつこく訪問」「気合い」ー営業を表すこれらの言葉は、顧客が変化し、商品・サービスが変化し、インターネットが当たり前の時代となった現在でも同じでしょうか？奇跡が起きることを信じて、やみくもに訪問件数を増やすよりも、営業行動をひとつひとつ着実にこなし、できる限り早く営業の次のステップに進むことが重要です。

これまでのように人間性だけで売上につながる時代ではなくなり、顧客に対する提供価値を考え、営業プロセスを理解し、効果的な営業活動を行っていくことが、今、営業に求められています。

本講座では、リクルートで“伝説の営業担当”と呼ばれた高城幸司氏を講師に迎え、顧客接点となる「営業」に求められるスタンダードな「営業スキル」の基礎をわかりやすく解説します。

(講義時間 合計4時間)

【講義資料より】

【テーマ】

- 第1回 営業スキルの磨き方(1)
- 第2回 営業スキルの磨き方(2)
- 第3回 営業スキルの鍛え方
- 第4回 企画提案の磨き方

