



営業プロセスを学び、営業基礎全般を理解・体得する 2日間コース

若手営業または、若手ビジネスパーソンの方を対象にした、信頼関係構築から契約獲得までの一連の営業プロセスを学び、営業基礎全般を理解・体得する 2日間コースです。

<営業として最低限必要なスキルの習得を目指すことに特化>

営業プロセスおよびプロセス毎にクリアすべきハードルを学習します。そして、実績ある IBM コールモデルに基づき、ロールプレイやグループワークを実施することで、即実践に活かせる能力を身につけることを目指します。

▶ 当コースは、同時開催のご要望が多い

- ・「セールス提案力強化コース～ニーズとソリューション発掘のために～(GA331)」と
- ・「ビジネスに勝つ～競争するビジネスに勝つための営業手法～(GA332)」の計 4 日間のコースを 2 日間で学ぶ内容に集約したものです。

ロールプレイで体得するソリューション営業基礎スキル

コースコード : GA333

受講料 : 81,000 円(税込)

受講期間 : 2 日

受講時間 : 9 時 30 分 ~ 17 時 00 分

■ 対象者 若手営業または、若手ビジネスパーソンの方を対象

■ 学習目標 当コースを修了した時点で、次のことができることを目標とします。
1. 「IBM コールモデル」を用い、ワークショップとロールプレイの実習を通して、ソリューション提案とは何かを理解する
2. セールスプロセスの流れを掴む
3. 営業計画を立案し、ビジネス案件の分析をすることで勝率向上を図る
4. 競合戦略を理解し、そのための営業としての対応力の習得特になし

■ 前提条件 お客様への提案活動経験があること

■ 前提条件 当コースは、「セールス提案力強化コース (GA331)」と「ビジネスに勝つ (GA332)」の内容をひとつにまとめたものです。なお、GA331 と GA332 の両方、あるいはそのいずれかのコースを既に受講された方は、一部内容が重複いたしますのでご注意ください。

■ 学習内容 1 日目

- ・セールス活動モデル
- ・計画と準備
- ・開始
- ・ニーズ
- ・解決策とアドバイス

2 日目

- ・異論 / 反論の対処
- ・合意
- ・案件分析
- ・競合戦略
- ・ポリティカル戦略
- ・価値の提案

開催日

2019年 1月15日～16日 茅場町

2019年 6月10日～11日 日本橋

● コースの詳細情報、お申し込みは Web から！ <http://www.i-learning.jp/service/human/salesforce.html>

● お問い合わせ先 フリーダイヤル : 0120-623-629 <9:00~17:00> 土・日・祝 弊社休業日を除く
eメール : contact@i-learning.jp

i-learning GA333

検索



i-Learning facebook : <https://www.facebook.com/ilearningjp/>