

# 営業研修実施内容

## 全6回の研修で営業力アップ!!

第1回	2013年8月2日(金) <b>新規開拓営業の全体像</b>	BtoBの新規開拓営業の全体像ならびにそれぞれの手段についての研修をします。新規開拓営業の成功のためには、その全体像を把握し、それぞれの箇所を自社がどのレベルで行えているかを認識し、計画的に改善をしていく必要があります。
第2回	2013年8月23日(金) <b>ターゲット選定について</b>	市場の分析から商品・サービスの最適なターゲット選定の方法と、そのアプローチ手段の選定について実践を交えながら研修をします。御社の商品・サービスはどういった企業にアプローチをするのがよいのでしょうか?
第3回	2013年9月6日(金) <b>電話営業について</b>	新規開拓営業において、重要な役割を担う手段が電話を活用しての営業です。電話営業の実施するための方法(ターゲットリストの作成、トークスクリプトの作成、実際の電話でのトークの技術)についての研修をします。
第4回	2013年9月20日(金) <b>新規商談について</b>	新規の商談の方法についての研修をします。新規の商談に対して、どのような資料の準備を行い、どのように話を進め、どのように2回目の商談や契約につなげていけばよいのでしょうか?
第5回	2013年10月4日(金) <b>見込み客管理について</b>	1度訪問をしましたがすぐに契約になるわけではありません。この企業様は「見込み客」という分類になります。この企業様にはどのように接すればよいのでしょうか?見込み客フォローの考え方からその具体的な手段までの研修を行います。
第6回	2013年10月18日(金) <b>目標管理・進捗管理について</b>	新規開拓営業には目標設定があり、実施をしていく過程でその進捗を管理し、先を見据えて常に改善をしていく必要があります。効果的かつ効率的な目標管理・進捗管理の方法の研修を行います。

経験豊富な講師陣が  
あなたをサポート!



鈴木 徹



岩橋 知裕



吉野 康太



伊藤 大輔

日時: 2013年8月~10月  
隔週金曜日 14時~16時

場所: ウィンクあいち(愛知県産業労働センター)

費用: 126,000円(税込)

※全6回の営業研修の開催となります。

※参加者の方が欠席の場合は、代理の方の出席が認められます。

下記にご記入いただき、FAXをご送信ください。

氏名	ふりがな	TEL
		E-mail
住所	ふりがな	<input type="checkbox"/> 会社
		<input type="checkbox"/> 自宅
会社名	ふりがな	部署名
		役職名

FAX:052-950-2321

WEBからの申し込みも可能です

<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubu/>

お問い合わせ先



株式会社 アイランド・ブレイン

〒463-0003 名古屋市中区錦三丁目4番6号 桜通津第一生命ビル3階  
TEL.052-950-2320 担当: 東山