

## 階層別研修

### 営業系若手・新入社員研修 自ら考え行動できる営業の基本を習得する！

**対象者** 入社6カ月位の新入社員、中途採用社員、新たに営業部門に転属された方、マンネリを感じる中堅社員

**講座のねらい** 営業担当者の基本である好感を得られる姿勢や、レベルの高いセールスマナーを習得し、営業プロセスの理解を深めることで、目標達成を計画的に進められるようにします。さらに、顧客の購入心理を正しく踏まえたプレゼンテーション技術を習得することで、成果の向上につなげます。

#### 内容・カリキュラム

- グループワーク実習（振り返り、自分の課題の明確化）
- セールス心理に基づいた行動実習（好感を得る挨拶、身だしなみ、態度）
- セリングプロセス実習（セールスの手順、フォローアップ、無駄な時間の把握・管理）
- 顧客の購入心理理論（AIDMAの法則）
- セールスプレゼンテーション実習（プレゼンテーションの構成、注意点、資料製作手順）
- コンサルティングセールスとは  
（ニーズとウォンツ、顧客満足とは、問題把握、MECE、ロジックツリー、顧客が安心・納得できる説得力）
- 信頼関係を深めるコミュニケーション、セールスリレーションシップ 他

**開催日** 令和3年12月8日（水）・9日（木） 2日間  
午前9時30分～午後4時30分 計12時間 定員18名程度

**受講料** 会員：15,400円 非会員：18,500円

### 人材を育てるための目標管理研修 管理者の目標管理に対するイメージを変える

**対象者** 管理監督者

**講座のねらい** 管理者にとって必要な能力は、組織を活性化し、部下にやる気を出させ、部下の成長を促していき、そして目標を達成させる能力です。  
本講座は、グループワーク、ケースメソッドの考察を通して目標管理（MBO）はどうあるべきかを改めて考えていただく講座です。

#### 内容・カリキュラム

- 目標管理とは
- 目的と目標
- 仕事の目的
- 目標管理に期待される機能とは
- MBOのM マネジメントとは
- 目標設定と動機づけ
- あるケースメソッドを考える（この管理者はこの組織で何をすればいいのか） 他

**開催日** 令和3年12月16日（木）  
午前9時30分～午後4時30分 計6時間 定員18名程度

**受講料** 会員：10,800円 非会員：13,000円