

営業活動の基本を学ぶ 法人営業入門コース

法人営業の心構えと基本の流れ、押さえておきたいポイントについて理解します。

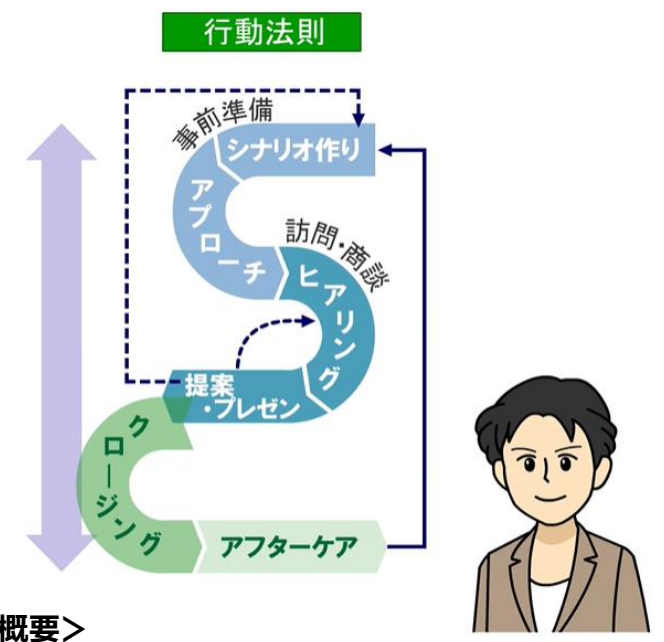
「法人営業」という仕事に取り組むにあたり、意欲を感じる人もいれば、「ノルマがあって大変」「無理やり相手に売り込まなくてはならない」とマイナスの先入観を持っている人も少なくない。また、営業活動の基本的な流れを知らないと、計画があいまいで目標未達になってしまったり、案件は作れてもうまくクロージングできなかったりと、成果に結びつけることが難しい。本コースでは、現代の法人営業担当者に求められている心構えと、確実な成果に結びつけるための法人営業の行動法則を学ぶ。

<本コースのねらい>

- 現代の法人営業に求められる心構えについて理解します。
- 計画・ターゲットングから、アプローチ、提案、クロージング、次の案件につなげるアフターケアまで、営業活動の基本の流れを学びます。

<コースカリキュラム>

第1章 これからの法人営業に求められること	1-1 法人営業とは 1-2 法人営業の心構え 1-3 会社が営業担当者に求める業績とは
第2章 基本を押さえた営業の流れ（事前準備）	2-1 年間の営業計画を練る 2-2 事前準備（1）シナリオ作り 2-3 事前準備（2）アプローチ アポイントを取る 2-4 事前準備（2）アプローチ 訪問に備える
第3章 基本を押さえた営業の流れ（訪問・商談）	3-1 ヒアリング① 3-2 ヒアリング② 3-3 プレゼン① 3-4 プレゼン② 3-5 クロージング① 3-6 クロージング②
第4章 基本を押さえた営業の流れ（アフターケア）	4-1 アフターケア



<概要>

受講対象者	新人・新任の営業担当者
監修	高城 幸司
仕様	●想定学習時間：2 時間 ●最短実行時間：35 分 ●テスト数：1（全10問）