

セールストレーニング

役割基礎知識

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業プロセスの理解 ✓ 顧客の立場に立った時に、自社製品は「何を」買われているのか、を理解する
<p>研修内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 営業プロセスを整理する ② 営業として、あるべき姿を理解する（営業は顧客に対して、どうあるべきか、またユーザーに対して、会社はどうあるべきか） ③ 顧客は何を買っているのか（貴社の事業優位性/強み・特徴） ④ 自分は研究者として、営業の環境を理解したうえで、何をどのように応えるべきか、応えられるか
<p>カリキュラム</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">13:00</div> <div style="flex-grow: 1; position: relative;"> </div> <div style="margin-left: 10px;">17:00</div> </div>
<p>費用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 研修企画設計費用：35万円/本 ✓ 講師派遣費用：10万円/回