

営業活動の基本（1.0日間）

営業を理解する	提案型営業活動	提案型営業活動	セールス・プロセス
<p><目的></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ソリューション営業の基礎知識を体系的に理解する ・営業担当者への期待と営業活動の目的をリンクさせる ・目標管理。自己管理についての理解を深める 	<p><目的></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商流を含めて商材がどのような流通経路をたどるかを理解し、ソリューション営業としての位置づけを学ぶ ・自己管理能力の高い営業担当者としての意識付けを行う 	<p><目的></p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業活動に必要なコミュニケーションの取り方を正しく学ぶ ・コミュニケーションの基本的なスキル（傾聴・5W1Hなど）のスキルを身につける 	<p><目的></p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案型営業のセールス・プロセスを正しく理解する ・セールス・プロセスを理解し、その関連性と実践を強く意識づける
<ol style="list-style-type: none"> 1.お客様の理解 お客様の期待、見込み客と顧客 2.営業担当者への期待 問題解決と価値の提供者 3.お客様の購入プロセスへの働きかけ セールス・リード 4.セールス・プロセス 購入プロセスとセールス・プロセス 5.基本的な営業活動 自己管理・PDCAと目標の決め方 6.お客様への働きかけ 基本的な情報集と提供 7.テリトリーと目標管理・目標設定 			
<p>前提条件 新卒、第二新卒、社内公募による転職者（営業経験なし）</p> <p>コースの目的と成果 ソリューション営業の基本的なスキルを理解し、現場で要求されるスキルがどのようなものかを体系的に学ぶ 特にITのソリューション営業にとって基本である「セールス・プロセス」の必要性を学ぶ</p>			