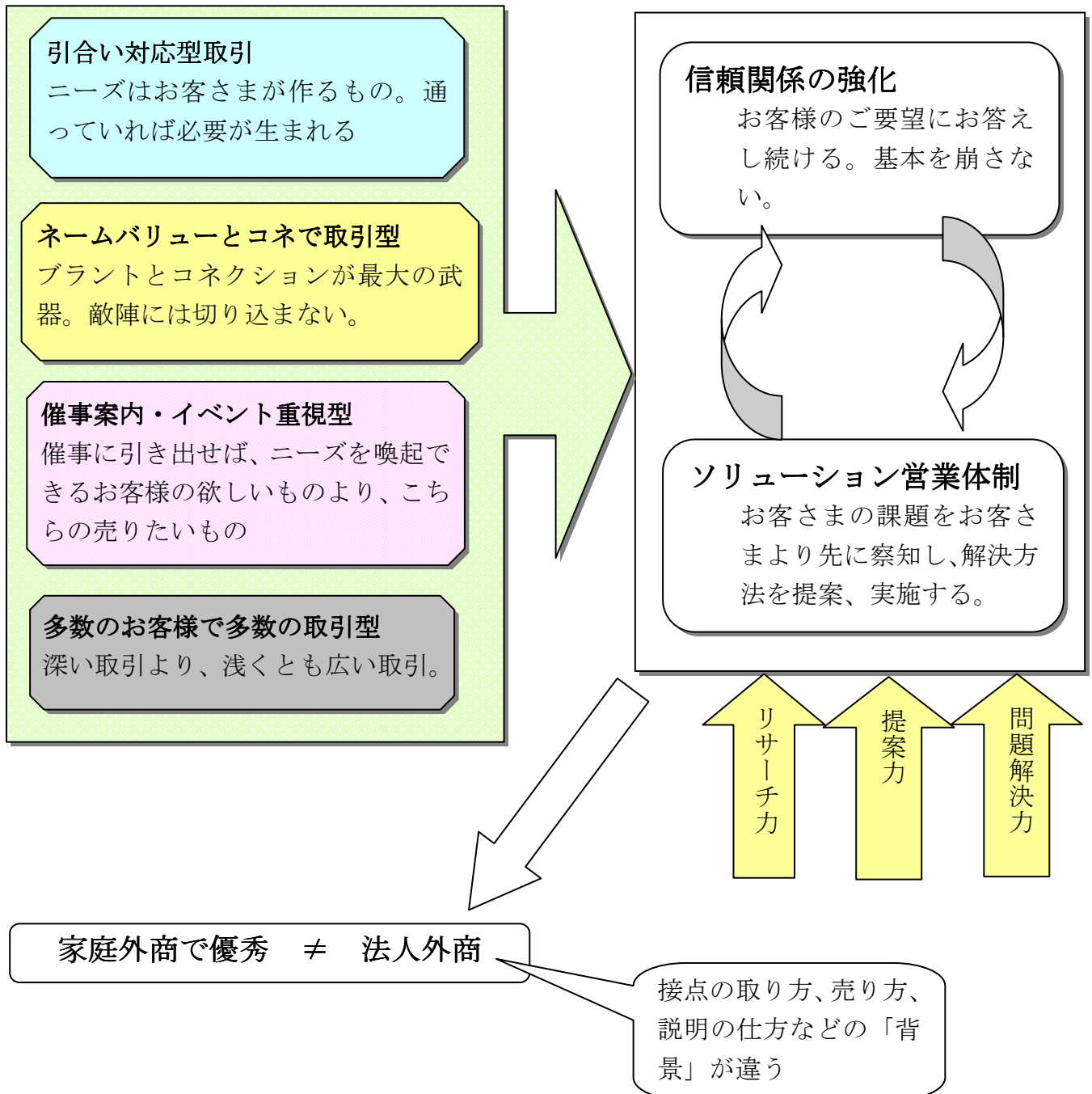


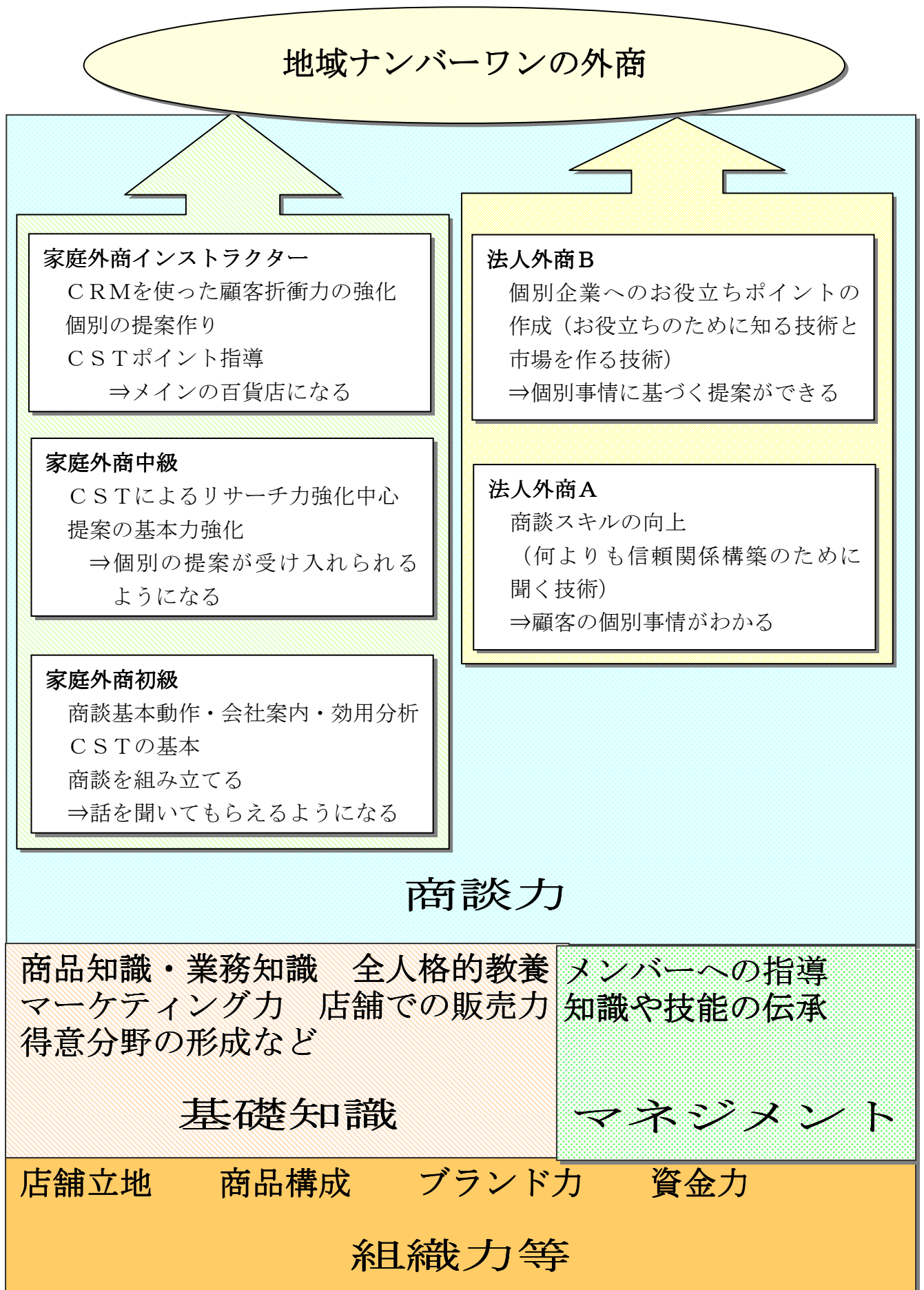
百貨店・専門店外商営業力強化のための研修体系案



株式会社ジエック 〒170-6020
東京都豊島区東池袋三丁目一番一号
サンシャイン60・20F
電話03-3986-6365 FAX03-3982-5894
交通・流通担当 岡田 一寿
E-mail k_okada@jeccnet.co.jp



【教育体系の構成】



【カリキュラム】

《1.家庭外商初級》

1日目

時間	項目	内容・狙い
9:00	この訓練の狙い	お客さまとの信頼関係を構築する流れを学び、外商活動に自信を持つ
9:30	お隣紹介	
	グループ討議	①グループづくり ②テーマ：会いたくない営業マンとは 信頼される営業マン像を明らかにし、目標を作る
12:00	昼食	
13:00	お客さまとの信頼関係づくり4段階	お客さまとの信頼関係はいかにして構築されるかを理解し、そのスタートとなる第一印象の大切さを学ぶ
	基本動作	好印象を与え、信頼関係形成の第一歩となる基本動作を習得する
	自社PR解説	自社（商品・サービス）の良さをよく知るとともに、自社を効果的に売り込むポイントを学ぶ
	自社PRの発表・討議・ロールプレイング	実演、ビデオによるフィードバック、コメントによりお客さまから見られている自分像を客観的に理解し、自分自身の課題に気づく 発表・討議・ロールプレイングを通じ、会社（商品・サービス）の良さを効果的にPRする大切さを理解する
18:00	夕食	
19:00	商談の基本の流れ	お客さまの問題を解決していくための商談プロセスを理解する
	効用分析	自社サービスのセールスポイントをお客さまの問題に結びつけ、効果的に訴えるポイントを学ぶ
	課題	ロールプレイング準備

以下、省略

(お問い合わせください)