

# カリキュラム概要(土曜日1日8時間研修 計32時間)

別添2

日程	第1日目	第2日目(1カ月後)	第3日目(2カ月後)	第4日目(3カ月後)
研修名	チームマインド セットアップ研修	提案営業基礎研修	プレゼンテーションカ 強化研修	商談力向上研修と 総まとめ
カリ キュ ラム	<p>■事前課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事内容とあるべき姿</li> </ul> <p>■グループインタビュー &amp;グループワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・理想の営業スタイル</li> <li>・我々の抱える問題</li> <li>・我々の強み</li> </ul> <p>■営業トーク力強化</p> <p>FABEによる自社取扱商品 説明の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実践演習</li> <li>・市場テストに向けての 展開計画</li> <li>・講師コメント</li> </ul>	<p>■市場テスト結果検証</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各人結果報告を受けて 対策と今後の展開</li> </ul> <p>■1枚型提案資料作成</p> <p>FABEによる自社取扱商品 説明を1枚の提案チラシに する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・作成のすすめかた</li> <li>・作成のポイント</li> <li>・提案書への完成</li> <li>* 切貼り・エクセル・PP</li> <li>・実践演習</li> <li>* プレゼン動画保存</li> <li>・市場テストに向けての 展開計画</li> <li>・講師コメント</li> </ul>	<p>■市場テスト結果検証</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各人結果報告を受けて 対策と今後の展開</li> </ul> <p>■プレゼンテーション力強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事前情報の収集</li> <li>・内容と構成、ストーリー</li> <li>・デリバリースキルのポイント を学び、実践演習</li> <li>・1枚型提案資料を 用いた実践演習</li> <li>* プレゼン動画保存</li> <li>・市場テストに向けての 展開計画</li> <li>・講師コメント</li> </ul>	<p>■市場テスト結果検証</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各人結果報告</li> </ul> <p>■商談を成功に導く為の ポイントを学ぶ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相手にyesと言って もらう為の3要素</li> <li>・商談力を高める コミュニケーション</li> <li>・顧客ニーズを引き出す ヒアリング力と質問力</li> <li>・交渉技法の基本</li> </ul> <p>■グループワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・我々のこれから</li> <li>・今後の活動方針</li> </ul> <p>■まとめ</p>