

カリキュラム

(C) 営業・販売

顧客拡大

オンライン営業技術

コースのねらい

テレワーク時に必要な営業コミュニケーション方法を理解し、テレワークに適応した営業技術を習得する

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1 ■ オンライン営業概論	(1) オンライン営業のポイント <ul style="list-style-type: none"> ・オンライン営業と対面営業の違い ・オンライン営業で求められる営業スタイル ・オンライン営業で用いられるコミュニケーションツール (2) オンライン営業の注意点 <ul style="list-style-type: none"> ・カメラON/OFF、マイクのミュート ・ネット回線 ・バーチャル背景、照明、ポインターの活用 	1.0
	2 ■ 顧客開拓	(1) 顧客情報 <ul style="list-style-type: none"> ・社内の顧客情報の整理 ・顧客のスクリーニング (2) 顧客開拓手法 <ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客開拓手法 ・商談管理表を用いた、顧客のスクリーニング(選別) 	1.0
	3 ■ 顧客とのリレーション	(1) 顧客と営業担当との関係性の変化 <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ前とコロナ後の関係性の変化 (2) オンライン営業による顧客対応方法 <ul style="list-style-type: none"> ・オンライン営業のやり方・進め方 ・オンライン営業の顧客対応方法 	1.0
	4 ■ 社内の情報共有	(1) 各種営業ツール <ul style="list-style-type: none"> ・SFA: 営業支援システム ・CRM: 顧客関係管理 	1.0
	演習	<ul style="list-style-type: none"> ・オンライン営業の営業戦略作成演習 ・オンライン営業ロールプレイング 	2.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント

学習定着率(ラーニングピラミッド)の観点から、講義・演習・ディスカッションの最適バランスをはかることと、短いワークを通じ能動的に学ぶ姿勢を受講者に持っていただけるようなカリキュラム構成にしています。また、講師の経験をもとに、オンライン営業技術を「すぐに実践できる!」、「明日から実践できる!」、「現場で実践できる!」カリキュラム構成にしています。

講師から一言

オンライン営業と対面営業の違いを理解し、コミュニケーション方法を学ぶ研修です。演習ではオンライン営業のロールプレイングを行います。