



歴戦のプロが教える実践的ノウハウ
FECOM/ACC 下半期「認定訓練」開講カリキュラムシリーズ

#1-1.営業学部 セールスコミュニケーション技能強化研修
(全4回)

見逃せない!
営業の極意が
ここに!

- FECOM/ACC 認定講師 -



若林信孝
営業学部長
年間延べ2,000人以上の営業マンに営業力強化について指導し、ベテランの営業教育コンサルタントとして実績をあげている。

このような方におススメの講座!

- スピードクロージングを体得したい
- 商談全般で主導権を握りたい
- 断りの恐怖心を克服したい
- 初回面談で顧客と信頼関係を築きたい
- とにかく早く結果を出したい
- 時短と業績を両立させたい

開催日程(※昼食付)

第1回 12月17日(火)10:00~17:00 / 第2回 1月16日(木)10:00~17:00
第3回 2月26日(水)10:00~17:00 / 第4回 3月10日(火)10:00~17:00

会場:FECOM/ACC 平河町センター(東京都千代田区平河町1丁目4-12センタービル3階)

定員: 20名 (お申込み人数によって会場は変更する場合がございます。)

受講料:200,000円/社(税込)(複数名参加できます。1名のみ参加の場合はご相談ください。)

※詳細は FECOM 公式 WEB サイトをご覧ください。お申込みは下記までお問い合わせください。

▶ TEL 03-5495-1424 (FECOM/ACC 総合受付)

JMAF 財団訓練助成金のご案内:「広域団体実施型訓練【団体共催】」適合承認

- * 受講料の25%が助成されます。(申請手続は中建連が代行します)
- * 200,000円/社×25%=50,000円/社(実質負担150,000円/社)
- * 制度利用賦課金:3万円/回(集合開催特例免除)
- * 代理申請事務費:5,000円/社(支給額より控除納付)

Q JMAF 財団 検索

商談力を強化する!セールスコミュニケーション技能強化研修カリキュラム

日程	12月17日(火)	2020年1月16日(木)	2月26日(水)	3月10日(火)
回	第1回【基本編】	第2回【応用編】	第3回【上級編】	第4回【実践編】
1時限 10:00~12:00	第1講 営業力強化の原則 ①3つの業力 ②営業心得	第1講 ヒアリング力の強化 (質問のスキル)	第1講 プレゼンテーション力の強化(説得のスキル)	第1講 クロージング実践訓練
12:00~12:45	ランチミーティング	ランチミーティング	ランチミーティング	ランチミーティング
2時限 12:45~14:30	第2講 営業プロセス ①探客 ②培養 ③商談	第2講 3つの質問 ①フリー型②リード型 その他	第2講 説得3つの要素 ①メリット ②根拠 ③証拠	第2講 反感克服のスキル ①無関心 ②競合対策
3時限 14:30~16:00	第3講 セールスコミュニケーションスキルの全体像	第3講 共感のスキル ①共感の目的②共感の手順	第3講 プレゼンテーション実践訓練 ①ロールプレイ	第3講 信頼関係構築のスキル ①雑談 ②傾聴 ③賞賛
4時限 16:00~17:00	第4講 顧客満足スキル ①質問②共感③説得④約束	第4講 ヒアリング実践訓練 ①リハーサル②ロールプレイ	第4講 クロージング力の強化 (約束のスキル)	第4講 場面設定実践ロールプレイ訓練

必要事項をご記入の上、令和元年12月5日までに FAX にてお申込み下さい。▶ FAX 03-3473-1357

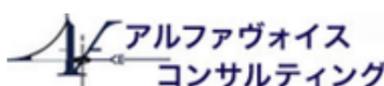
受講申込書【認定営業学部】(申込締切:12月5日)

所属組合	日賃協・日住協・日環協・労確協・日創協・日労協・日本機構・一般企業		
御社名			申込担当者
ご住所			
電話/FAX番号	/		
参加者名簿	1	2	3
	4	5	参加者合計 名
備考	参加申込者へ詳細な会場案内、当日カリキュラムを郵送にてご案内いたします。		
参加締切	開講日の前日までOK	財団助成金	<input checked="" type="checkbox"/> 利用する <input type="checkbox"/> 利用しない

主宰(認定監理団体)



運営委託(認定優秀教授会員グループ)



認定訓練振興協賛

