

セールスエキスパート研修プログラム

第1日(10月2日)	第2日(10月9日)
<p>1. オリエンテーション</p> <p>2. 経営環境の変化</p> <p>3. 営業担当者の役割と責任</p> <p>4. 営業の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマナー ・日報 ・名刺の整理と分類 ・回収管理 ・行動管理 ・情報管理 ・報告、連絡、相談 ・目標管理 <p>5. 営業の技術</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アプローチからクロージングまで ・コンサルティングセールス ・業績先行管理 ・プロセールス担当者の1日 <p>6. 実習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織活動 <p>7. 週間行動計画の作成</p>	<p>8. マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定義と概論 ・マーケティングミックス政策 ・4P 戦略 (製品政策、価格政策 チャネル政策、販売促進政策) ・小売業のマーケティングミックス <p>9. 企業活動の原点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・付加価値の創造 ・企業の仕組 ・生産性の向上 ・企業の目的 ・企業の成長 <p>10. 実習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織行動 ・自己特性診断 <p>14. 週間行動計画・実績の差異分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行動計画の立て方

(一社)群馬県中小企業診断士協会