



「営業・販売」分野別研修講座のご案内

「営業・販売」分野別研修講座 体系図 一職位や経験に合わせて体系的にスキルを向上！一

	営業担当者 になったら	営業力の スキルアップ	営業 マネジメント
リーダー ・管理職		12/9 売れる営業チーム づくり講座 6/16 営業チームリーダー養成講座 9/9 目標達成のための売上を伸ばす 営業スキルアップ講座 7/14 営業交渉力 トレーニング講座	
経験2年目～		6/9 営業提案力養成講座	
経験1年目～	6/23～24 営業基礎力 養成講座 11/5 女性営業養成講座		
アシスタント	9/14 営業アシスタント 養成講座		



ニューノーマル時代の営業スキルを習得！！

10/26 オンライン商談力向上講座

オンライン

NEW

～感性的コミュニケーションと論理的コミュニケーションにアプローチする～



直近講座のご案内！

6/16 イベントNo. 103425

営業チームリーダー養成講座 **オンライン**

～環境変化に対し即応できる情報感度の高いチームリーダーを養成します～

・営業リーダーに求められる役割や思考法、周囲を巻き込み連携していくための様々なリーダーシップ発揮手法を習得します。

(過去受講者の声)

- ・講師自身の営業経験を交えた具体的な話があり、わかりやすかった。
- ・特に印象に残ったのは、上司への意見具申は経営者視点で！

お申込みはこちらから！



6/23～24 イベントNo. 103412

営業基礎力養成講座 **通学**

～新任営業担当者・営業の基礎を学びたい方～

・ビジネスマネーやお客様とのコミュニケーション、商談入札の“基礎力”を、ロールプレイングを通じて徹底的に体得します。

(過去受講者の声)

- ・営業する側、される側、どちらの立場での話も具体例と共に説明いただけ、とても納得感のある研修でした。

お申込みはこちらから！

