

課題解決型営業研修（簡易版）

オンライン営業方法編

新型コロナウイルス感染症拡大対策により営業方法のご相談が多く
このたびオンラインでの営業方法に関する研修を企画しました。

在宅勤務、顧客訪問ができない、でも売上を上げないといけない・・・
電話やメール、WEB会議を使った営業方法や成果を上げるためのPOINTを提供します。

電話・メール・WEB会議システムでの・・・



アプローチ・アポイント獲得方法

WEB商談の組み立て方と注意点

説明・プレゼン方法

ヒアリング・情報収集・ニーズ発掘方法

研修概要

時 間	3時間 ※ グループワーク・実践指導付き：3時間×2日
日 程	ご希望する日程と時間帯をお申し付けください。
会 場	オンライン または貴社事業所内
設 備	- 会場またはWEB会議システム オンライン研修の場合はWEB会議システムをご準備ください。 ※ WEB会議システムは当社で提供することも可能 - 受講者パソコン、インターネット環境
形 式	講義中心（研修の最後に個別相談を承ります） ※ グループワーク・実践指導付きをご希望される場合はお申し付けください。
費 用	20万円（税別） ※ 営業のアドバイス法人会員価格：18万円（税別） ※ グループワーク、実践指導付き：60万円（税別）

カリキュラム

オンライン営業について	□ オンライン営業と訪問営業の違い（メリット、デメリット）
アプローチのPOINT	□ 検討している顧客へのアプローチ □ 検討していない顧客へのアプローチ
アポイント獲得方法	□ 電話、メールのアポイント獲得方法（切り口とシナリオ）
WEB商談の組み立て方	□ WEB商談の注意点 商談の入り方とシナリオ □ 資料の準備と活用方法 □ 説明・プレゼン方法 □ ヒアリング・情報収集方法
個別相談	□ 受講者の相談・質問事項に対するアドバイス

グループワーク、実践指導付き

- 実際の営業メールの分析～メール文章の作成
- WEB商談で有効な資料と活用方法の作成
- その他（訪問営業との違い、WEB商談で重要なこと）

※ 当社サービスと競合する企業様にはお申込みをご遠慮いただいております。

お問合せ

株式会社セントリーディング <https://www.centleading.co.jp/>
営業研修担当 03-5909-7740 info@centleading.co.jp 東京都新宿区西新宿6-12-7 ストック新宿1階

