

法人新規営業力強化研修（1日コース）

金融機関業務にも精通する、弊社コンサルタントが「法人新規営業」を行う上で必要な考え方・顧客へのアプローチの仕方（コミュニケーション等）を、事例をつかってわかりやすく解説します。

グループワーク主体の研修であるため、参加者同士の議論や意見交換の過程で得られる「刺激・気づき」により「営業ノウハウの取得」はもとより「参加者のモチベーション向上」も図ることが可能です。

参加者1人1人に、翌日の業務からすぐに活用できる実践的能力を身に付けていただきます。

1 プログラム

－ 対話型講義・ワーク等を通じたアウトプット中心の研修を行います。

テーマ（定員） [講師]	法人新規営業力強化研修（定員 30名以内） [弊社コンサルタント]
-------------------	--

	開始	終了	区分	内容
AM	9:30	～ 12:00	講	□ オリエンテーション [動機づけ] (講義 1) 法人渉外におけるコミュニケーション上の留意点 [貸し手・借り手間の「情報の非対称性」を解消する]
			GW	(ワーク1) 顧客に提供する付加価値内容を考えよう [コンサルティング能力向上の重要性を理解する]
				昼休憩 (60分)
PM	13:00	～ 17:30	GW	(ワーク2) 法人新規のアプローチ手法を考えよう [①選定、②事前準備、③初回面談、④ニーズ発掘]
			W	(ワーク3) 事業計画策定に積極的に関与しよう [財務三表を簡単に作成する]

□ 区分 「講」－講義、「G」－事例研究、「GW」－グループワーク

2 御見積

応相談

- ・御見積額の内訳は、「オリジナルテキスト代」、「講師派遣代（交通費・宿泊費含む）」です。
- ・研修内容・時間などの条件は、ご都合に合わせて柔軟に対応しますのでお気軽にご相談ください。

< 本件に関するお問い合わせ >

リッキービジネスソリューション株式会社

担当 杉山 [すぎやま]

(お問い合わせ) 03-3282-7711

