

オンライン営業スキルアップ研修（基礎編）

■ねらい

オンラインで営業活動を行う上でのポイントを理解し、必要なスキルを習得する研修です。
限られた情報のやり取りでもしっかり伝わるようオンラインならではの“コツ”と“カタ”を学びます。
「リモートでは営業はできない」という固定観念・意識からの脱却を目指します。

■テーマ概要

対象：営業職
時間：半日（4時間）
人数：20名

■カリキュラム一例

内 容
1. オリエンテーション （1）グランドルール （2）研修の目的 （3）オンライン基本機能の理解 2. オンラインの特徴とは （1）オンラインの特徴を理解する （2）オンラインの効果的な設定・使い方 （3）直接伝わるものと伝わらないもの （4）限られた情報から察知するために気を配るポイント 3. オンライン営業のポイント （1）オンライン営業時の重要なポイント （2）オンライン営業の事前準備（カタログ・動画・画像） 4. 営業力を高める （1）オンライン営業の「コツ」と「カタ」を習得する ①事例研究 ②「コツ」を習得する ③「カタ」を習得する （2）ケーススタディ ①「カタ」に沿ってオンライン営業のストーリーを考える ②ロールプレイング演習 （商談車種：ハリアーとして演習） ※ハリアーのカタログを各自ご用意ください 5. まとめ