

# 心をつかむ!

## 実践型プログラム

# 営業カススキルアップ研修



あなたの伝えたいことを  
ちゃんと伝えませんか?

コミュニケーション能力と、プレゼンテーション力は、今、最も企業に求められるスキルといえます。

『相手を理解し、自分の伝えたいことを的確に伝え、相手の心を動かす』

そのために必要不可欠な、コミュニケーション能力アップと、プレゼンテーション力アップに焦点を当てて、営業カススキルアップを図ります。



	第1回 (2日間)	第2回 (1日)	第3回 (2日間)
開催日	9/1 (9:00~17:00) 9/2 (8:30~16:30)	10/12 (8:30~16:30)	11/1 (9:00~17:00) 11/2 (9:00~17:00)
テーマ	対人心理学、交渉学、説得学から 解き明かす営業スキル	プレゼンテーション力 アップ	“からだで覚える” コミュニケーション スキル
対象	営業に関連する担当者、 一般、管理職など	プレゼンテーションを 必要とする従事者	営業、受付窓口、電話対応、 商品納入などの業務の方、全般
講師名	柴田 CS マネジメント株式会社 代表 柴田 純男 氏		E-ComWorks 株式会社代表 山本 衣奈子 氏

概要：別添資料参照

定員：11社 (1社あたりの参加人数制限無し)

受講料：1名のみ3万円

2名4万円

3名以上5万円 (上限5万円)

選べる受講スタイル

◎テーマ毎に!

◎トータルで!!

申込締切：8月22日 (月)

# 心をつかむ! 営業カススキルアップ研修 実践型プログラム

## 目的



環境変化に対応できる、心と体の強い営業マンを育成し、自社の製品の売り上げアップにつなげる。

## 内容

営業活動に必要な「説明力」、「提案力」から、「苦情対応」まで、全ての基本となるコミュニケーション能力を、対人心理学の観点から理解し、売上を上げるコミュニケーションのあり方や、効果的なプレゼンテーションの方法を学び、ワーキングを中心とした、実践的な研修を行う。

1. 対人心理学、交渉学、説得学から解き明かす営業スキル(2日間)
2. プレゼンテーションカアップ(1日間)
3. “からだで覚える” コミュニケーションスキル(2日間)

## スケジュール

	月日	時間	テーマ	内容	対象	講師	会場
第1回	9/1 (木)	9:00 ~17:00	『対人心理学、交渉学、説得学から解き明かす営業スキル』	営業活動から苦情対応まで、ビジネスコミュニケーション術を対人心理学のフィルターを通して、様々な角度から分かりやすく解説し、理解を深め、明日からの実践に役立てます。	営業に 関連する者、 一般、職 理など	 柴田 純男	サンクレア大館  (旧大館地域職業訓練センター)
	10/20 (金)	8:30 ~16:30					
第2回	10/12 (水)	8:30 ~16:30	『プレゼンテーションカアップ』	効果的なプレゼンテーションのあり方を学ぶ。プレゼンテーションの根幹として、その基本構成や話し方などの基本の部分から、印象を残す話し方などテクニカルな面も解説・紹介し、実地体験していただき、プレゼンテーション力のアップに結び付けます。	プレゼン シヨを とす 従事者		
第3回	11/1 (火)	9:00 ~17:00	『からだで覚えるコミュニケーションスキル』	様々な角度からコミュニケーションをとらえ、単に「伝える」のではなく、より営業に活きる「伝える」表現方法の基本を体感的に掴んでいきます。講義と実践というプログラムに最終的に寸劇を全員の前で発表するという要素を織り交ぜた“心”を変化させる“実践的プロジェクト型研修です。”	営業、受 付窓口、 電話、 商品納 入の業 務の方 全般	 山本 衣奈子	
	11/2 (水)						