

目的

営業職として、困難な状況に立ち向かって成果を出せるようにする。

対象者

営業担当者(法人営業)

特色

1. セールスに自信がつく
2. とかく折れがちな心が強くなる
3. 成果を出すことにこだわる

所要日数・定員等

所要日数: 2日(14時間)
定員: 20名

レジリエンス(折れない心)とは

セールス・レジリエンスとは

レジリエンスの高い営業の特徴

困難な状況で結果を出す(演習)

明日からの自分へのエール

育成ニーズ



セールスに自信をつけさせたい。

成果にこだわるようにしたい。

困難な状況でも客先に積極的にアプローチ出来るようにしたい。

参加者の声

- ・営業経験がないので、配置転換で営業担当になり不安でしたがこの研修で「折れない心」が自分にもあるんだと自覚しました。(営業担当者 製造業)
- ・とにかくノルマ達成に追われる毎日でしたが、これで心に余裕をもって商談が出来そうです。有り難うございました。(営業担当者 精密機器販売会社)

その他

自己点検
できる

管理者版
もあり

新人向け
もあり