

渉外セールスレベルアップ研修

研修目的・ゴール等	渉外セールスのさらなるレベルアップに向けて、渉外セールスにかかる効果的な活動ポイントや商品知識・ノウハウを理解のうえ、必要な行動を明確にし、実践できるようになる
想定受講対象者	信用事業部門の渉外担当者 (渉外経験6ヶ月以上かつ、相手の属性や状況に応じて有効なセールス手法を学び、成果に結びつけたい者)
適正人数	推奨：24名（上限：30名まで）
研修日程	1日
研修講師	近代セールス、経済法令

【研修プログラム】

	10	11	12	13	14	15	16	17						
研修内容	開講挨拶・オリエンテーション	知識確認テストの実施・解説	講義（はじめに）	講義（第1章、第2章1）	講義（第2章2）	（昼食）	グループワーク（年金）	クラスワーク（年金）	講義（第2章3）	グループワーク（マイカーローン）	クラスワーク（マイカーローン）	講義（第2章5・第4章1）	行動計画書の作成	まとめ
時間	10	20	15	30	25	60	25	45	30	20	30	20	20	10

事前課題	あり	<p>◇事前課題テキストの読み込み（研修の始めに事前課題テキストに基づき、知識確認テストを実施する）</p> <p>※事前課題テキストは受講者へ事前に配布し、受講者は研修当日も持参する</p> <p>◇具体的な推進の応答話法等の検討（年金、マイカーローン）</p>
事後課題	なし	

- ★ 本研修プログラムは、研修ゴールの達成に向けて、必要と認識した時間配分例。研修の開始時刻・終了時刻は、地域の実状等に応じて、適宜変更されたい。
- ★ 研修時間を延長する場合は、事前に講師と調整のうえ、適宜講義・ワーク等の拡充を検討されたい。一方、研修時間の短縮については、研修効果が低下するため推奨しないが、その際は原則30分以内までとし、事前に講師と調整のうえ、「必須」としているセッション以外での短縮を検討されたい（不明な場合等は、NCAまでご照会願いたい）。