

通信講座＜提携講座＞

紙添削

経済法令研究会

セールスコミュニケーション力養成コース

第1分冊 セールスコミュニケーションのしくみと顧客心理を学ぶ

セールスコミュニケーションを理解するために必要な「思考の土台」を作る

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「場づくり力」を身につける

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「セルフマネジメント力」を身につける

ケース別 セールスコミュニケーション力向上のために必要な「習慣力」を身につける

第2分冊 セールスコミュニケーションのテクニックを学ぶ

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「観察力」を身につける

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「聴く力」を身につける

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「問う力」を身につける

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「人を動かす力」を身につける

セールスコミュニケーション力向上のために必要な「アフターフォロー力」を身につける

わらいと特色

- 「営業スキルの習得」よりも「信頼関係の構築」を最重要のコンセプトとして、身につけておきたい「8つの力」を学ぶ
- 成果があがる営業担当者と成果があがらない営業担当者の習慣の違いを解説

期 間●2ヶ月
添 削●2回
受講料●12,000円(税込)

(注)これらの講座の項目については変更することがあります。