

初級

渉外基礎講座

○検定試験対応：渉外基礎

第1分冊：セールスに欠かせない事前準備のポイント

第1章	セールスを行うにあたっての心構え 目的意識を持ってセールスを実践しよう/こんな誤解を解いてセールスを推進しよう/ フローチャートで学ぶ・セールスの流れ
第2章	セールスにつなげる訪問先の選び方 手順を理解したうえで訪問先を選定しよう/営業店にある情報を活用した訪問先の選定方法/ 外部情報を利用した訪問先の選定方法
第3章	効果の上がるアポイントの取り方 電話でアポイントを取る際の留意点/このように会話を進めアポイントを取ろう
第4章	効率的な活動を行うための訪問計画の立て方 訪問計画を立てることの重要性を理解しよう/訪問計画表を活用したスケジュールの立て方/ 訪問計画表を活用して業務の効率化を図ろう
第5章	営業店出発から訪問先到着までの留意点 営業でのマナーを理解しておこう/セールスを行う際の留意点を理解しよう/ 訪問計画表をもとに持ち物を揃えよう/移動時間も利用して様々な情報を集めよう

第2分冊：セールスにつなげる雑談&ニーズ発掘のポイント

第1章	今すぐできるお客様との雑談の進め方 お客様情報を得るための雑談はこう進める/この話題をきっかけに雑談を進めてみよう/ 身につけた知識は雑談の中でこう生かす
第2章	お客様情報の整理に役立つメモの取り方 お客様との雑談からこの情報をメモしよう/セールスに役立つお客様情報のまとめ方
第3章	ラクラク分かるお客様ニーズの発掘方法 キーワードに着目してセールスにつなげよう/会話以外にも着目してニーズを発掘しよう/ 自宅のココに着目してニーズを発掘しよう
第4章	上席者には何を報告すればよいのか 上席者へ報告する際の留意点を押さえよう/お客様とのトラブルは包み隠さず報告しよう/ 自身で判断できなければ持ち帰って相談しよう

第3分冊：商品別にみるセールストークの進め

第1章	セールスの重要性を理解しよう セールスの基本を理解しよう
第2章	貯金関連商品のセールスポイントを理解しよう 貯金関連商品はこんなアプローチでセールスしよう
第3章	個人ローンのセールス手法を押さえよう 個人ローンの重要性と課題を理解しよう/個人ローンセールスの手法とアプローチトーク
第4章	年金の基礎知識とセールス手法を理解しよう 年金のしくみや資格 計算方法を押さえよう
第5章	相続税・贈与税について理解しよう 相続・贈与に関する基礎知識を押さえよう

(注) 項目については変更することがあります。

ねらいと特色

- 顧客との雑談の進め方やセールスにつなげる情報の集め方、アプローチ方法、商品別のセールストーク例など、効果的なセールスを行うためのノウハウを学習する

初回開講日

- 紙添削：4月20日
- Web添削：6月20日

期間 ● 3ヶ月
添削 ● 3回

受講料 ● 13,750円(税込)