

営業力強化研修

◆研修目的◆

企業が抱える営業課題に応じた内容で研修を提供し、営業パーソン（管理職）に必要な基礎能力・スキル強化を目的としています。

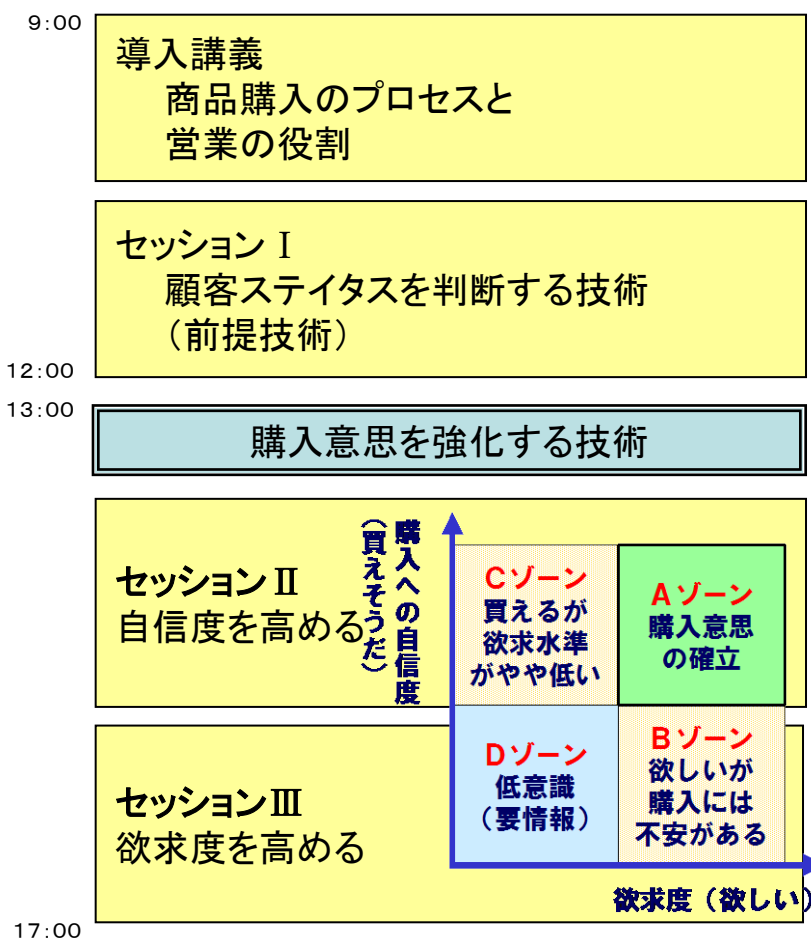
現実の職場での応用性を高めると同時に、受講者に短期間で高いインパクトを残せるよう、参加型研修となっており、講義を聴くのではなく、「自身で気付く」研修本来の過程を重視する観点から、診断テストやチェックリストを活用したプログラムになっています。

◆研修概要◆

- ・最適人数 … 20名～40名（アイランド形式：6グループ程度）
- ・対象 … 若手・中堅社員
- ・研修時間 … 2日間

◆研修の主な内容とタイムスケジュール案◆

<1日目>



<2日目>

