

■研修名 営業研修&プレゼンテーション研修

旭化成アマダス株式会社

- 内容 営業研修では個人一人ひとりセールスタイルを理解し、強みを活かしたアプローチ手法を習得。  
 プレゼンテーション研修では、プレゼンテーションのテクニカル手法を習得。  
 実践を中心とした研修ですので、明日から使用できる技の2回セットコースです。

■スケジュール

★1回目：営業研修 (13:00~17:30)

事前課題:個人アセスメント (LIFOアンケート) 実施 ※注1

| 時間    | 項目                       |
|-------|--------------------------|
| 13:00 | 1. 強みを活かしたセールスキル         |
|       | *営業パーソンに望まれる能力、基本ステップ    |
|       | *アセスメントを活用した自己理解         |
| 14:30 | 2. 顧客との効果的な関係づくり         |
|       | *セールスコミュニケーション           |
|       | *お客様のスタイルの認識             |
| 15:30 | 3. 対面販売スキルの啓発            |
|       | ステップに応じたアプローチ (接触・提示・締結) |
| 16:30 | 4. 上記を活かしたロールプレイング       |
| 17:00 | 相互フィードバック                |
|       | まとめ                      |
| 17:30 | 終了                       |

※注1 個人アセスメントは ビジネスコンサルタントのLIFOを利用します。  
 LifeOrientations (LIFO) トレーニング：人生の方向性、志向  
 セールスに特化したオリジナルアンケートに回答することで行動特性が判定されます

★2回目：プレゼンテーション研修 (13:00~17:30)

事前課題: プレゼンしたい項目内容を挙げる

| 時間    | 項目               |
|-------|------------------|
| 13:00 | 1. 結・承・結構造の明確性   |
|       |                  |
|       | 2. スライドの作り方・見せ方  |
|       |                  |
|       | 3. ジェスチャーの基本、練習  |
|       |                  |
|       | 4. 声の演技          |
|       |                  |
|       | 5. 質疑応答のテクニック、練習 |
|       |                  |
|       | 6. 総合演習          |
|       |                  |
|       | まとめ              |
| 17:30 | 終了               |

※休憩は適宜入れます

※プログラムの進行に伴い時間に変更となる場合があります

