3. 営業の基本

Basics Of Business

スキル

ヒアリング力

顧客の考えを引き出し、顧客ニーズの
全体像をヒアリングによって
明らかにするスキルを習得する

訴求力

相手の意思決定を促す
「訴求力のある提案」の仕方
を学ぶ。

ネゴシエーション

利害関係の相違を克服し
双方にとってプラスに転じていく
ための スキルを身につける

商談コミュニケーション

ビジネススモールトーク

顧客の関心を引き付ける効果的な
ビジネス雑談のスキルを身につける

対面商談

ソリューション営業に求められる顧客ニーズの捉え方・
商談を進めるための面談スキルを身につける

コミュニケーション対応力

様々なお客様スタイルに合わせたコミュニケーション対応力を身につけ
自分の意図した方向へお客様を導くポイントを学ぶ

知識

顧客理解から始まる営業力

生成AIを活用して営業活動の基盤となる「顧客理解」「自社理解」「競合理解」の視点を整理し、
自社の訴求ポイントを見極め商談の場で“相手に響く”伝える力を養う

世の中の変化に関心をもち情報感度を高める

劇的に変わるビジネス環境と企業の対応について知り
営業としての情報感度を高める

営業プロセス

ソリューション営業におけるプロセスを理解し、商談進捗のために
押さえるべきポイントを学ぶ

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.