

体験版公開中！



QRコードから体験版を受講することができます



eラーニング

建設業シリーズ

建設業の営業担当者読本コース

建設営業の仕事を完全網羅した書籍『建設業の営業担当者読本』の第2版にWEBテストを追加したeラーニング教材としてご提供！WEBテストを組み合わせることにより学習の定着度が把握でき、書籍を読む以上の効果が期待できます。また、研修教材としてご活用の法人様にもご好評を頂いています。マナーから顧客攻略法、チームマネジメント術まで、出来る＆売れる営業担当者の秘訣を伝授。“攻め”の営業手法や心得、その他実務で使える計画書の作成例も豊富に紹介！

受講料：1人 5,500円(税込)

受講期間：3か月 (標準学習時間 8時間／書籍258頁、WEBテスト60問)

テキストベースで学習します



※画像はコンテンツの一部です

- ✓ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材に
- ✓ マナーから書類作成、チーム営業法まで営業に必要な知識を網羅
- ✓ 書籍+WEBテストの組み合わせで知識を定着（紙版・電子版を選択可能）

テキストには新たに充実させた内容として、筆者が実際に実施した建設営業担当者の能力チェックリストを集計し、その平均点をベンチマークとして掲載、またデジタル化に向けたSFAやCRMの活用なども解説しています。



テキストの学習後、WEBテストを受講します

テキスト学習を終えたら択一式のWEBテストを受験します。
WEBテスト単体でのお申込みも可能です。
※過去受講なさった方など、本テキストをすでにお持ちの方向け



学習プロセスを紹介

第1章 建設営業担当者の役割と能力要件

1. 建設営業担当者の役割
2. 建設営業担当者に必要な能力要件
3. 基本姿勢（営業担当者としての意識・心がまえ）
4. 営業マナー
5. 商品（製品）知識
6. 顧客管理
7. 商談力
8. 営業のプロセス管理
9. 内部コミュニケーション
10. 統計データで見る営業担当者としての能力要件

第2章 営業マナーの基本

1. 営業マナーの重要性
2. 身だしなみの基本
3. 表情のつくり方
4. 正しいおじぎの仕方
5. 言葉づかいの基本
6. 名刺交換の行い方
7. 受付訪問時のマナー
8. 商談時のマナー
9. 電話応対

第3章 商談力を強化する

1. 営業に求められるコミュニケーション能力
2. ノンバーバルコミュニケーションの重要性
3. 上手に聴く技術
4. 上手に話す技術
5. 顧客との交渉
6. 顧客対応の話法
7. クレーム対応
8. 顧客のタイプを知る
9. 商談ステップ
10. 顧客ニーズの聴き取り
11. 提案営業

第4章 営業力を強化する

1. 営業戦略 ①受注目標と数値検討
2. 営業戦略 ②建設市場とは何か
3. 営業戦略 ③顧客市場の分類
4. 営業戦略 ④ターゲット顧客の設定
5. 営業戦略 ⑤戦略市場の検討
6. 営業戦略 ⑥方針・目標・計画・活動の法則
7. 計画的な営業 ①建設営業活動のマネジメント
8. 計画的な営業 ②受注目標達成のための年間計画
9. 計画的な営業 ③月間・週間計画による活動管理
10. 計画的な営業 ④明日の行動準備はできているか
11. プロセス管理 ①建設工事の営業プロセス
12. プロセス管理 ②建設工事情報の収集
13. プロセス管理 ③自社優位性の促進
14. プロセス管理 ④受注戦略（営業ストーリー）
15. プロセス管理 ⑤工事見込案件の管理

第5章 新規開拓力を強化する

1. 新規開拓はなぜ必要か
2. 新規開拓営業の事前準備
3. 飛び込み営業のポイント ①受付突破
4. 飛び込み営業のポイント ②不面先へのアポ取り
5. 飛び込み営業のポイント ③営業の切り口
6. 新規開拓を継続的に行う戦略・戦術

第6章 業管理職のマネジメント能力を強化する

1. 営業管理職に求められるマネジメント能力とは
2. 建設営業部門の問題点
3. 営業管理職のチーム営業によるマネジメント
4. 企業方針と戦略を具現化する活動
5. 営業組織として行動すべき基準の明確化
6. 計画的な営業と実行力
7. 営業情報の共有化
8. チーム内での問題解決～会議体の機能化～
9. 他部門との組織的な相互関係
10. SFA・CRMの活用
11. 営業担当者の育成
12. OJTによる教育のポイント

WEBテスト

- 第1章から6章まで各章に択一式の確認問題があります。

コース概要

受講料	1人につき5,500円（税込）	受講期間	3か月（標準学習時間：8時間／書籍258頁、WEBテスト60問）
受講方法	ASP版提供	学習対象者	若手社員～中堅社員

動作環境

【パソコン】

OS：Windows 10/11、macOS 10.15以降
ブラウザ：Windows [Microsoft Edge, Firefox, Chrome]、Mac [Safari]
※Windows 8.1以下およびInternet Explorerは、動作保証外となります。
※シンクライアントなど仮想デスクトップ環境は、動作保証対象外となります。

【タブレット、スマートフォン】

OS：iOS 14以降、iPadOS 14以降、Android 9以降
ブラウザ：iOS/iPadOS [Safari]、Android [Chrome]

【通信環境】（パソコン、タブレット、スマートフォン共通）

2Mbps以上（4Mbps以上推奨）
※2Mbpsを下回る通信環境では再生できない場合があります。

内容・お申込みに関するお問い合わせ先

TEL：03-3565-3729

【受付時間】9：00～17：00（土日祝祭日を除く）

株式会社日本コンサルタントグループ メディアセンター

〒161-0033 東京都新宿区下落合三丁目16-14

FAX：03-3565-0961

MAIL：bel_sales@niccon.co.jp WEB：https://www.niccon.co.jp/elg/



お申込み
ページは
こちら！



弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報を保有しております。いただいた個人情報は、お問い合わせ内容に関するお答え、必要に応じた資料送付などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。

個人情報の取り扱いに関するお問い合わせ先 営業本部：03-5996-7541