

2017年4月24日～25日

新人営業育成セミナー開催レポート

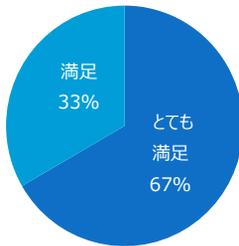


ニッコンの新人営業育成セミナーはここが違う① 受講生の満足度・理解度が非常に高い！

一方的な講義形式のセミナーではなく、**本人の気づきと主体性**に重点を置き、個人ワークやグループワーク・演習を通じ自身で考えた後に、講義を行う形式で進行する為、**満足度・理解度・体得度**が違います。

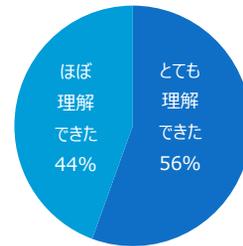
研修の満足度について

67%の受講者が『とても満足』
33%の受講者が『満足』と回答



研修の理解度について

56%の受講者が『とても理解できた』
44%の受講者が『ほぼ理解できた』と回答



セミナー冒頭に聞きました「営業のイメージは？」

- ・さまざまな業種のお客様と関わりが持てる
- ・やりがい・達成感を感じる
- ・コミュニケーション能力やビジネスマナーが問われる
- ・受注・売上目標など多くのプレッシャーがある
- ・流行や世の中の動きに敏感でなくてはいけない
- ・会社のイメージにも繋がるので心配

営業としてポジティブなイメージを持ちつつも
不安材料も多く見受けられた。



セミナー終了後聞きました

- ・営業としての基本を知ることができた
- ・営業にとって大切なことをみつけることができた
- ・自分の弱点を知ることができた
- ・知識を知ることができたので、現場で実践したいです。

**知識を身に付けたことで自信を持つことができ
仕事内容や役割の認識のみならず、
“営業職”としての自覚が芽生えた。**



ニッコンの新人営業育成セミナーはここが違う②

ビデオ撮影による自身の姿を客観視ができる！

3分間スピーチを行いながら、その姿をビデオ撮影を行いました。

普段は中々見ることが出来ない、自身の言動や癖・立ち居振る舞いを客観視することができる、
良い言動は更に精度を上げ、修正すべき点はどのように改善したらよくなるのかということ、しっかりと理解することができます。



ニッコンの新人営業育成セミナーはここが違う③

担当講師の熱心さが違う！

担当講師が、自身の営業職時代のプレイングマネージャー・専任マネージャーの経験をしています。

その為、現場に即したカリキュラムの構っており、営業職として身に付けるべき内容と到達すべきレベルが明確です。

また、営業職への情熱や期待・使命感を持ち、熱心な指導にご好評いただきました。

10月17日～18日 若手営業育成セミナー
来年4月（予定） 新人営業育成セミナー

を開催いたします。ぜひご参加ください。

開催日程
会場
対象
受講料
担当講師

2017年4月24日（月）～25日（火） 9：30～16：30（受付 9：15～）
新宿NSビル 3階「3-D」会議室
新人営業職
54,000円（税込／資料・昼食代）
株式会社日本コンサルタントグループ コンサルティング部 営業力強化推進室 チーフコンサルタント 池田 篤彦