

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

営業力強化シリーズ

# 営業基礎コース

これから営業職となる人たちが、営業経験年数が浅い人たち向けに営業担当者の役割と営業活動の基礎を学んでもらうためのコースです。本コースを通じて、営業活動の流れを理解し、お客様にどのようにアプローチすべきかを知るとともに、好感度の高い営業担当者としての基本動作を身に付けます。

受講料：1人につき11,000円（税込）

受講期間：4ヶ月／4時間（収録時間155分、WEBテスト44問）

- ✓ 営業職としての役割を理解し、営業マインドの向上を図ります。
- ✓ 営業プロセスの基本と営業担当者としての基本動作を学ぶことができます。
- ✓ 学んだことを実践につなげられるよう、知識解説に加え、実際の営業場面を想定した事例解説が盛り込まれています。
- ✓ セクションごとの確認テストと、修了テストにより理解を促進します。

## 動画を見ながら学習します

### 知識学習動画を視聴

**1. 営業の6プロセス**

■ プランニングを中心にリレーション、ニーズ把握、プレゼンテーション、クロージング、アフターケアがある

リレーション（顧客アプローチ）  
アフターケア（クレーム対応、回復）  
ニーズ把握（商談ヒアリング）  
プランニング（顧客選定・商談準備）  
クロージング（受注）

**3. ヒアリングの方法**

■ ヒアリングの仕方

- 専門用語や抽象的な表現は避け、分かりやすい言葉で具体的に話す
- 会話の中からお客様の関心事やコミュニケーションスタイルを掴み、良い点を褒めるなど、気配りをする

規定質問（クローズドクエスチョン） 「はい」「いいえ」で答えることができる質問  
拡大質問（オープンクエスチョン） 5W2H等、自由に答えることができる質問

### 営業場面を想定した事例学習動画を視聴

**3. 情報提供**

**ヒアリングのポイント**

2. 最初は、お客様が説明しやすい、現在の状況を確認する

顧客アプローチ、商談ヒアリング、提案、クロージングについては、知識学習の後に事例学習があります。

※画像はコンテンツの一部です

各セクションの後に確認テストがあります

全てのセクションを学習後、修了テストを受験します

- Section1. 営業担当者の役割
  - Section2. 営業プロセスの基本
  - Section3. 顧客選定・商談準備
  - Section4. 顧客アプローチ
  - Section5. 商談ヒアリング
  - Section6. 提案
  - Section7. クロージング
  - Section8. アフターケア
- まとめ
- 修了テスト

※各セクションの後に確認テストがあります。

**2. 営業の使命**

■ 営業担当者として3つの使命を果たすことが求められる

- 1) 顧客・市場の開拓
  - ・自社の持っている製品、技術を観客に知ってもらう活動（開拓）を通じて、会社に売上・利益を導く。
- 2) 顧客のパートナー
  - ・お客様と長期的な信頼関係（パートナーシップ）を構築する。
- 3) 顧客情報のフィードバック
  - ・顧客から得た色々な要望やクレーム等の情報を積極的に社内の関係部署にフィードバックし、組織的に対応で顧客の課題を解決する。

**3. お客様のターゲット化**

■ ターゲットとするお客様をきちんと判断し、選択する

|                     |                      |                      |
|---------------------|----------------------|----------------------|
| II 開拓               | III 効率化              | I 最重要                |
| 取引実績はないが<br>拡大余地はある | 取引実績はないが<br>拡大余地はない  | 取引実績もあり<br>拡大余地もある   |
| IV 効率化              | IVa                  | III 重要<br>維持         |
| 取引実績もないが<br>拡大余地もない | 取引実績はないが<br>拡大余地は少ない | 取引実績はあるが<br>拡大余地は少ない |

お客と自社の関係性

セグメンテーションとは  
お客様を分類して、ターゲットとなるお客様を決定すること

つまり、関係強化を図るべき優良なお客様とは、

- ・購買余力がある
- ・そのお客様との取引で適正な利益が確保される
- ・そのお客様と取引をすることが業界における自社の評価や社内でのモチベーション向上に繋がる
- ・自社の強みが発揮できる業種、エリア、顧客規模にあるというお客様です。

このように、お客様を分類して、ターゲットとなるお客様を決定することをセグメンテーションと言います。

自分の会社名と氏名、お客様の部署名と氏名を告げて、取次ぎを依頼

コース概要

|      |                  |       |                                     |
|------|------------------|-------|-------------------------------------|
| 受講料  | 1人につき11,000円（税込） | 受講期間  | 4か月（標準学習時間／4時間（収録時間155分、WEBテスト44問）） |
| 受講方法 | ASP版提供           | 学習対象者 | 営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者              |

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/



お申し込み  
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

本資料の記載内容 2023年4月現在