

営業マインド研修

対象者

入社1年目以上の方

研修のねらい

- ①営業マインドを養うことで、企業全体の生産性向上や顧客満足度を高める。
- ②顧客志向の考え方や、自社の事業等に対する理解を深める。

タイムスケジュール

時間	内容	概要
0:00	1. 研修の目的と意義の共有	なぜこの研修を実施するのか、その目的と従業員にとっての意義を明確に伝える。
	2. 顧客理解と顧客志向の醸成	すべての仕事は最終的に顧客につながっているという意識を育む。
	3. 自社と事業の価値再認識	自分の会社やサービス等に自信と誇りを持ってもらうためのセッション。
	4. 部門間連携ワーク	部門間の壁を取り払い、共通の目標に向かう一体感を醸成。
	5. コミュニケーションスキル	日常業務にも活かせる汎用的なスキルを学ぶ。 (二一ズ質問力や聞き取り力など)
7:00	6. アクションプラン策定	研修で学んだことを明日からの自分の業務にどう活かすか、具体的な行動計画を立てる。