

ヒューリット経営士養成講座「セールス」

2015. 12. 28

講座名	セールス(営業)			
分類	知識/技能	必須/選択	単位	前提講座/前提知識
	知識	必須	1	なし
講座の目標	お客様を中心としたセールスプロセスを可視化し共有化する手法を学ぶ			
講座内容	お客様中心(購入者目線)のセールスプロセスを学習する			
カリキュラム (予告なく変更 する場合があります)	10:00～10:15 オープニング 10:15～10:45 セールスとは 10:45～11:30 お客様中心のセールス・プロセス 11:30～12:00 お客様との信頼関係構築 12:00～13:00 昼食 13:00～14:30 お客様の期待 14:30～16:30 主要なセールス活動 16:30～16:45 修了課題 16:45～17:00 まとめ			
修了条件	修了課題提出			