

狙いと目的

- 組織として女性の営業職が働きやすい環境や仕組みづくりのポイントを習得する 男性営業と女性営業の違いを理解し、女性営業職の特有の強みを活かした営業手法を体得する 営業として必要とされる基本スキルを習得し、即戦力となる女性営業を育成する

特徴

- 女性のトップ営業出身者が講師となり、女性の強みを最大限活かした営業スキルを具体的に学ぶことができます。
- 営業初心者にもわかりやすいように、平易な言葉で解説するとともに、一般的な営業担当者でも実践できる平易な内容となっています。
- 即戦力として活躍していただくためロールプレイングやワークショップを多用し、翌日から実践できる内容に絞り込んでいます。
- (オプション) ロールプレイングをVTR撮影し、研修内でチェックすることで、自らの発言や営業スタイルを客観視することができます。

研修カリキュラム例 研修の標準時間：1～2日間

タイトル	詳細
女性営業の強みを最大限活かした営業のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性営業職が身につけるべきスキルとは？ ・ 女性営業が習得する、共感、協調、親和、勤勉、繊細、母性 ・ 女性営業の情報収集力をインサイト営業に活かす
女性営業職が習得すべきコミュニケーション営業のスキル	<ul style="list-style-type: none"> ・ プロフェッショナル営業としての考え方 ・ NLPを使った営業心理学を学ぶ ・ 女性ならではのロジカルシンキングを学ぶ ・ 女性の巻き込み型リーダーシップの発揮の仕方
女性管理職と女性営業を雇用する企業の組織体制	<ul style="list-style-type: none"> ・ 働き方改革を会社の仕組みに組み込む ・ 子育てと営業のバランスの取り方
(オプション) 女性営業に対する個別面談	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性営業研修で学んだ内容を踏まえて、講師が受講者ひとりひとりの性格や特性に合わせた最適な営業方法・課題についてアドバイスを行います。

研修実績

飲食業（加工食品）飲食業T社、広告業I社、大手ハウスメーカー、保険代理店、広告代理店など多数実績あり

お問い合わせ先

ジャイロ総合コンサルティング株式会社

セミナー & 研修.net 

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-43-2
TEL: 03-3808-2241 FAX:03-3808-2243
MAIL: consult@Jairo.co.jp

<https://jairo.co.jp> <https://semi-ken.net>

<https://semi-ken.net/trainings/saleswoman>

© Jairo Inc. 2020