

～人財を育む「販売トレーナー」になるための講座カリキュラム

第1回 販売トレーナーの役割と使命 (会場参加/ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	オリエンテーション&自己紹介 各自の自己紹介風景を動画で撮影し、振り返ります。
第2講座	12:50 ～13:20	販売トレーナーの使命(ミッション) 新しい営業様式を熟知し、最強販売現場を創るための実施事項
第3講座	13:35 ～15:30	極上の基本接客を修得し、一流の販売現場を創る 笑顔・身だしなみ・お辞儀・言葉遣い・アイコンタクトの極上化の実践
第4講座	15:45 ～17:00	店舗接客を向上するロールプレイング研修 ロールプレイング研修の実施の仕方とその留意点
今月の課題		①自らの接客を動画撮影し、観る ②ロールプレイング研修の実施1 ③読書感想文

第2回 極上の販売スキルの徹底研究と実践 (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	前回の課題発表&販売の基本トレーニング 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:35	「WITHコロナ」に対応した新しい販売の6ステップ “新しい営業様式”に合わせた販売手法と接客スタイルの熟知
第3講座	13:50 ～14:45	心を合わせ、現場一体化のための朝礼の実施 販売力を最大化する朝礼事例と朝礼の実践トレーニング
第4講座	15:00 ～15:40	こんな時だから、より一層厳しい基準を持とう！ 店舗内5Sの徹底 業務効率化のための5Sとハイジエニック(衛生)対応の5S
第5講座	15:40 ～16:00	グループディスカッション (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①朝礼の実践 ②5Sの実施 ③読書感想文

第3回 販売スキルの指導法を修得する (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	前回の課題発表&販売の基本トレーニング 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:20	部下をやる気にさせる現場指導法 まずは思考の一体化をし、「言葉」を選んで、
第3講座	13:35 ～14:45	今、見直しておきたい接客の30ルール これからの時代に対応する接客の具体策30
第4講座	15:00 ～15:40	動画を使った販売研修の実践(ロープレ) 自らがトレーナーになって実践テストをしていただきます
第5講座	15:40 ～16:00	グループディスカッション (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①ロールプレイング研修の実施2 ②読書感想文

新しい営業様式に対応した販売手法を提言～

第4回 売り切る力を発揮する販売スキルの研究と実践 (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	前回の課題発表&販売の基本トレーニング 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:35	購入率を高めるセールストークの実践 自分たちの商品の良いところを「言葉化」する力を修得する
第3講座	13:50 ～14:45	販売員が覚えるべき商品知識と慶弔知識 お客様のご要望に合わせて、セールストークを使い分ける
第4講座	15:00 ～15:40	店舗タイプ別・販売手法の研究 立地特性や店舗規模に合わせた販売手法を修得する
第5講座	15:40 ～16:00	グループディスカッション (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①ロールプレイング研修の実施3 ②読書感想文

第5回 販売力を最大化する店舗マネジメント (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	前回の課題発表&販売の基本トレーニング 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:35	トレーナーは知っておきたい店舗数値の見方 数値で把握し、数値で成果を図る！店舗数値に強くなろう。
第3講座	13:50 ～14:45	売りたい商品を売る！売場づくりの基本 即売上アップにつながる陳列手法とPOPの徹底研究
第4講座	15:00 ～15:40	最強販売現場を創る！新しい単品量販キャンペーンの実施 成功の秘訣は全員一体化！必ず成功するインナーキャンペーンの進め方
第5講座	15:40 ～16:00	グループディスカッション (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①単品量販キャンペーン ②読書感想文

第6回 社内販売研修講師としてスキル修得 (会場参加/ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	前回の課題発表と販売の基本トレーニング 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～14:05	店舗接客を向上するロールプレイング研修(卒業試験) 研修講師となってロールプレイング研修を行っていただきます。
第3講座	14:15 ～15:15	自社の理念を浸透させ、理念を現場で具現化する研修の実践 社長の思い、自社の理念を具体的に現場での行動内容に落とし込む
第4講座	15:25 ～16:10	自社の接客をメイクベター！ディスカッション式研修の実践 良い会議に導く進行役(ファシリテーター)としての役割とその手法
まとめ講座	16:20 ～17:00	経営者発想のできる販売トレーナーを目指して 各自、決意表明スピーチをしていただきます。