

人財育成研修2023

<カリキュラム>

【営業・販売社員対象】



©Copyright 2020 S·Y WORKS

テーマ：相手の喜びをつくる自分になる I

DAY1

時間	カリキュラム
9:00	<オリエンテーション> ①開講式 ②本研修の目的
10:00	<営業・販売員として良い第一印象を身につける I> ①自分は他人からどう見えているのか？ ②相手が受け取った印象＝自分の印象
12:00	昼休憩
13:00	<絶対的非代替の存在になる> ①絶対的非代替の存在とは？ ②良い習慣つくる
14:00	<学びを最大化するための作法> ①メモの取り方 ②うなずき方 ③研修挨拶練習 ④手のあげ方、返事の仕方 ⑤ディスカッションの時の約束
15:00	<良書に学ぶ～読解力と表現力を身につける～>
16:00	<営業・販売員として良い第一印象を身につける II> ①で学んだことを活かし良い印象の自分をつくりあげる

DAY2

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<これからの時代に活躍する人財> ①AIと人間の違い ②働かなくても生きていける時代 ③学生と社会人の違い
12:00	昼休憩
13:00	<営業・販売に必要なコミュニケーションを学ぶ～ゲーム～>
15:00	<身だしなみ～人は見た目、身だしなみは心のあらわれ～> ①身だしなみの大切さ ②私の会社の身だしなみの基準 ③一般的な身だしなみの基準
16:00	<立ち居振る舞い～一つの動作で喜びをつくる～> ①気持ちの良いあいさつとは ②営業・販売として自信を示す立ち方、お辞儀の仕方等 ③相手に良い印象を残す名刺交換（第一印象）

DAY3

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<会社とは何か？> ①企業ってなに？ ②お給料はどこから出ているの？ ③自社理解（自社の業務を知る）
11:00	<社会人の常識> ①社会人としてこれはOK？NG？ ②新入社員あるある事例
12:00	昼休憩
13:00	<言葉遣い～基本編～> ①ことばの大切さ ②ワークシートの実施 ③社会人としての言葉遣いの基本
15:00	<一流の仕事術・生き方に学ぶ①>
16:00	<目標設定> ①人間はなりたいたいものになれる ②この1か月間意識すること～身につけたい習慣～

テーマ：コミュニケーション ～自分の行動を調整する力を身につける～

DAY4

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<失敗との向き合い方> ①失敗の3条件 ②ミスの種類とその対策 ③必要・必然・最善
12:00	昼休憩
13:00	<営業・販売に必要なコミュニケーションを学ぶ～ゲーム～>
14:00	<良書に学ぶ～読解力と表現力を身につける～>
15:00	<営業・販売として身につけておきたいコミュニケーション①> ①メール、LINEで気を付けるべきこと ②デジタルコミュニケーションでも相手との関係性を築くPOINT
16:00	<営業・販売として身につけておきたいコミュニケーション②> ①社会人コミュニケーション～報連相 ②社会人としてこれはOK？NG？ ③SNSの向き合い方

DAY5

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<セルフマネジメント> ①自分の機嫌は自分でとる ②セルフマネジメントの基本と実践
12:00	昼休憩
13:00	<メイクベター発想> ①ゲームで学ぶメイクベターの考え方 ②自身の仕事の中で改善したいことと、そのための方法を考える
15:00	<お客様との関係性を築くための来客対応・訪問対応> ①お茶出し”動作に心を籠める”を学ぶ ②席次～相手を敬う心を表す ③お客様を迎える際の心得 ④訪問する際の心得～基本と相手への心遣い～
17:00	<良書に学ぶ～読解力と表現力を身につける～>

DAY6

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<営業・販売として身につけておきたい電話対応の基本> ①電話での第一印象を自分で客観視 ②電話の受け方、かけ方のポイント ③すぐにできる相手本位の一言
12:00	昼休憩
13:00	<相手との関係性を築くための手紙の書き方>
15:00	<プレゼンテーション総合演習～伝える・教える～>
16:00	<良書に学ぶ～読解力と表現力を身につける～>
17:00	<プロの仕事術を学ぶ> ①100-1=0 ②不満足が極上を生む

テーマ：仕事を深める

～プロフェッショナルを目指す～

DAY7

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<包み込みの発想> ①AorBではなく、AUB=Cの考え方 ②ディベートではなく、包み込み
12:00	昼休憩
13:00	<言葉遣い～応用編：大人のコミュニケーション～> ①知らない人との会話 ②こんな時の良い切り返し方 ③宴席でのふるまい方
15:00	<一流の仕事術・生き方に学ぶ②>
16:00	<プレゼンテーション総合演習～伝える・教える～>

DAY8

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<接客・営業スキルのレベルアップ> ①良い接客・営業のポイント ②接客と営業のSTEPの理解 ③数字の理解
12:00	昼休憩
13:00	<接客・営業スキルのレベルアップ> ①ロールプレイングの実施 ②仲間の発表から学ぶ
15:00	<良書に学ぶ～読解力と表現力を身につける～>
16:00	<プレゼンテーション総合演習～伝える・教える～>

DAY9

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<接客・営業スキルアップ～商品のセールストーク> ①欲望を刺激するのではなく、お客様の心を動かすトーク ②売れるトークのポイント
12:00	昼休憩
13:00	<プレゼンテーション総合演習～伝える・教える～>
15:00	<一流の仕事術・生き方に学ぶ③>
16:00	<価格は何で決まるのか？> ①粗利は何で決まるのか？ ②価値を高めるために必要なこと

DAY10

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<行動デザインの考え方> ①自分の行動をデザインするための考え方 ②良い習慣を身につける
12:00	昼休憩
13:00	<良書に学ぶ～読解力と表現力を身につける～>
14:00	<プレゼンテーション総合演習～伝える・教える～> 自主的な学びは、多発的な学びよりも効果が高くなります。 この時間では、自らが興味を持ったことをチームの仲間と協力し、数カ月間かけて話し合ってきたことをプレゼンテーションして頂きます。 自らの学びを深めること、そして仲間と一体化して進むことの大切さを学んでもらうカリキュラムです。

時間	カリキュラム
9:00	<客観的に自己を見つめ、分析する>
9:30	<時流を知る・お客様とのコミュニケーションに必要な情報を身につける>
10:00	<本気のプレゼンテーション①> ①プレゼンテーションの実践 ②仲間のプレゼンテーションを評価
12:00	昼休憩
13:00	<本気のプレゼンテーション②> ①自らの思いの表現法を身につける ②これからの決意表明 ③これからの時代の活躍できる人財

