

【学習提案】

試験名： 営業力強化検定

■標準学習時間
12時間

■対策教材

公式テキスト「売れる営業のABC」
監修：大木 ひろし、著者：綿貫 有二

発行：ウイネット

■標準学習カリキュラム(第1部 営業概論は各章を必要に応じて参照)

時間	テーマ	概要	公式テキスト	ページ
1	営業とは何か	企業における営業の位置づけを企業の活動面から理解し、営業パーソンとして活躍する上での土台となる営業パーソンの役割や営業活動の価値について全般的に修得する。	第2部 営業理論 第1章、第2章	P.71
2	商品知識	自社商品やサービスについて、顧客視点からの商品知識を把握する考え方を理解し、代替品との比較などから強み・弱みを導き出すなどさまざまな把握の視点を修得する。	第2部 営業理論 第3章	P.87
3	マーケティング	営業パーソンに必須の知識であるマーケティングについて、基本となる4つの構成要素や仕組みという戦略的な観点からマーケティングの全体像を修得する。	第2部 営業理論 第4章	P.97
4	顧客の購買心理	顧客の購買行動について2の典型的な理論(AIDMA理論・マズローの欲求5段階説)を理解し、売る側ではなく、買う側の心理を修得する。	第2部 営業理論 第5章 項目1～3	P.109
5	顧客ニーズ	ニーズという言葉の意味を正確に理解し、顧客が持つニーズに対して営業パーソンがどのように関わっていけば良いのかを満足度の観点から整理を行なう。	第2部 営業理論 第5章 項目4～7	P.116
6	ビジネスマナーとセールスマナー	ビジネスを行う上での基本的なマナーを全般的に復習し、営業パーソンとしてのマナーに対する心構えや特にポイントとなるセールスマナーについて理解を深める。	第2部 営業技術 第1章	P.125
7	営業プロセス1	6つの基本的な営業プロセスを顧客の購買心理過程と重ね合わせ全体的に理解を深める。また、プロセスの中でも重要となる初期対応に関する考え方と知識を修得する。	第2部 営業技術 第2章 項目1～3	P.135
8	営業プロセス2	第7講座を振り返りながら、残りの営業プロセスを個々に理解し、全体の流れをしっかりとイメージする。個々のプロセスにおける目的や目標、最良の対応策について理解を深める。	第2部 営業技術 第2章 項目4～7	P.142
9	コミュニケーション能力	特に重要となる顧客対応のスキルである「コミュニケーション能力」「ヒアリング能力」について、重要性を理解し、かつ実際に使うことができるレベルまで実践力を養う。	第2部 営業技術 第3章	P.151
10	提案書作成	提案書作成における考え方、作成方法のポイントを理解し、実際にどのような提案書が顧客視点から適切なものであるのかという判断基準を持てるようにする。	第2部 営業技術 第4章	P.163
11	販売促進	販売促進の意味と取り組み内容について、基本的な手法を押さえているか確認するとともに、販売促進手法の有効性について理解を深める。	第2部 営業技術 第5章	P.173
12	クレームと情報管理	クレームについて適切な対応方法や発生原因分析、今後への活用について理解する。また、顧客情報の重要性および情報管理の必要性と管理手法及び情報の活用方法までを修得する。	第2部 営業技術 第6章 営業管理 第1章	P.187