

回数	日程	内容	解消される課題
第 1 回	2011年6月10日	【ビジネスマナー 1】 基本的なビジネスマナーとは？ ・ ビジネスとしての基本を学び、今までの経験、そして今後に必要なビジネスマナーについて学ぶ ・ ビジネスマナーとは 見せ方、スーツの選び方 色の選び方 ・ 見られ方 相手にどう見られているか 自分の印象を知る	ビジネスマンとして知っていなければいけないビジネスマナーの基本とは？を知る
第 2 回	2011年7月22日	【ビジネスマナー 2】 基本的なビジネスマナーとは？ ・ 実際に使えるビジネスマナーを実践する ビジネスマナー実践 ・ 名刺交換、挨拶など ・ 座席やエレベーターの乗り方など	当たり前の事を当たり前に出来る
第 3 回	2011年8月26日	【電話のかけ方、受け方、ビジネスメールの使い方】 電話での正しい話し方とは？ ・ 電話のかけ方、受け方 ・ 敬語の使い方 ビジネスメールの使い方とは？ ・ 挨拶～終わりまでの書き方 ・ 場面や人によつての使い分け	営業において、正しいコミュニケーションの方法を知る
第 4 回	2011年9月16日	【ブランディング】 自分の強みとは？ ・ さんでなければ、やっぱり さんといわれる人になる 自分の強みを知り、営業活動に活かす。	売れる理由がわかるようになる
第 5 回	2011年10月21日	【マーケティング】 顧客となる人、顧客にしたい人は？ ・ こういう人を顧客にしたい、こういう会社が顧客になる、を見つける	自分が顧客にしたい人、顧客になる会社を見つけられ、WEBも営業の武器として活用する
第 6 回	2011年11月18日	【ニーズをヒアリング】 顧客が何を求めているかわかれば... ・ 顧客のニーズを聞き出すことの重要性 ・ キーマンを知る	顧客が何を求めているかわかるので次の一手がはっきりする
第 7 回	2012年1月13日	【提案書】 分かりやすい提案書、相手に伝わる提案書とは？ ・ 結果をだす人の提案書を知る ・ どういう提案書が相手に伝わるのかを知る	成約率がUPする
第 8 回	2012年2月17日	【プレゼン】 話し方、見せ方で印象度をアップするには？ ・ どうしたら好印象になるかを知る ・ 相手が求めていることを伝える	印象度アップ、結果をだせるようになる
第 9 回	2012年3月16日	【クロージング】 クロージングで行なっていることとは？ ・ クロージングのタイミング ・ キーマンに決断していただく為にする事 ・ クロージングでの結果の捉え方	クロージングの幅が広がり、対応力がつく
第 10 回	2012年4月13日	【顧客管理～フォローアップ】 売ってからがスタート！顧客が顧客を呼ぶには？ ・ フォローアップとは？ ・ フォローアップのやり方 ・ フォローアップの意味	顧客から信用される営業になり、顧客から顧客を紹介される