



BCIではスキル別や経験に見合った階層別と、さまざまな切り口での研修プログラムを取り揃えています。

仕事を120%こなすための日常営業活動

入社1~5年程度の営業担当者を対象に、ひと通り仕事をこなせるようになった時期に、再度営業の基本を徹底し、考えた営業や戦略的営業の組み立て方を、新たな切り口とともに学びます。

1. お客様の現状と印刷需要の変化

2. 顧客情報（ニーズ）の収集と活用のために

- ・お客様不変のニーズとは
- ・受注の受身活動と仕掛け活動への変革
- ・顧客ニーズを掴む日常営業活動の切り口

3. 価格競争の正しいやり方

- ・お客様が発注を決める12の要素
- ・見積り合わせに勝つためのポイント

4. 成熟時代の顧客深耕営業の取り組み方

- ・顧客深耕3つの戦略
- ・強者の営業と弱者の営業の使い分け

5. 細心に考え大胆に取り組む新規開拓の進め方

- ・成功確率と学習効果の高い新規開拓とは
- ・新規開拓の事前準備とは
- ・作戦立案→実行→評価のプロセス
- ・好感度の高い新規開拓営業のポイント

6. クロスメディア時代の印刷営業

時間 1日・5時間

料金 225,000円（税別）

個別のニーズ、目標に応じて研修プログラムをご提案いたしますので、お気軽にお問い合わせください。