



会社の第一線、会社の顔としての自信を身につける

会社の第一線で働く営業マンは、会社の顔です。
特に、新規セールスはセールスマンの人柄がものを言います。
しかし、ただ人が良いだけでは目標達成につながりません。
お客様や取引先との対応の場で、成果につながる好感度の高い
マナーを身につけましょう

サンプルカリキュラム(6時間×2日コース)



研修の 目的

1. セールスの心構え・セールス意識を学ぶ
2. 自分を売るためのスキルアップマナーを身に付ける
3. 優秀な営業マンへのステップを理解して体得する

研修の 特徴・ポイント

1. ロールプレイングで身につける対応力
2. スマートな身ごなしの徹底指導
3. DVDで見やすく動作指導

研修の 成果

1. 確実にお客さまの信頼を得るためのマナースキルの習得
2. ワンランク上のビジネスマナー習得
3. セールス成功のためのコミュニケーション能力の育成

研修内容



第1日目

- ・営業パーソンとしての心構え
- ・第一印象の決定ポイント
～服装と身だしなみのマナー～
- ・コミュニケーションの第一歩
～笑顔と挨拶のマナー～
- ・敬意の心を表現する
～お辞儀のマナー～
- ・好感度の高い
～会話・言葉づかいのマナー～
- ・行動に言葉を 言葉に行動を
～説明時の言葉と所作のマナー～
- ・声だけが頼り
～電話対応のマナー～

第2日目

- ・人格を持った紹介カード
～名刺交換のマナー～
- ・商談に繋がる
～会社訪問のマナー～
- ・知っておきたい
～応接のルールと乗り物のマナー～
- ・できると差がつく
～自宅訪問のマナー～
- ・接待に役立つ
～宴席でのマナー～

研修内容やお時間などは、ご相談に応じます。
また、研修講師料は受講人数・研修時間により
異なります。別紙「研修講師料一覧表」をご覧
ください。



トータルマナー株式会社

〒662-0834 西宮市南昭和町 5-15
Tel 0798-65-2134・FAX 0798-65-2636
E-mail info@manner.co.jp
URL <http://www.manner.co.jp>