

「リモート営業研修」を実施しました

当社は、2020年6月18日(木)～19日(金)の2日間に亘り、外部講師(株式会社日本コンサルタントグループ)を招聘したWebによるリモート営業研修を実施しました。

企業間競争が激化する現在、事業の発展のためには営業力強化が重要な鍵となります。今回の研修では、お客様の経営課題解決をはかる「ソリューションセールス」のプロセス(ニーズ把握・プレゼンテーション・クロージング等)を体系的に学び、グループワークやロールプレイングを通じて具体的かつ実践的な営業活動を習得しました。

研修参加者は、自身のスキルを判断するSPC診断を事前に受験し、診断結果から自身の強みと弱みを把握した上で研修に臨み、自己改善の指針として活用しました。

研修後のアンケートでは、「実践的で今後の営業活動に活かせる」「新たな発見があり、ステップアップに繋がった」「お客様とのリモート打ち合わせに備える機会になった」などの声が聞かれ、ソリューション営業の実践に向けた有意義な研修となりました。

今後も当社では、お客様ファーストの姿勢を追求し、ニーズにあった付加価値の高い技術・サービスを提案・提供することで、お客様からの信頼を獲得してまいります。

以上



<本資料に関するお問い合わせ先>
株式会社アサノ大成基礎エンジニアリング
TEL:03-5246-4150
URL: <http://www.atk-eng.jp/>
経営管理本部 山本、太田