



# 現場の販売指導者育成研修



## 目的

営業力強化に向け、現場での指導能力を強化します

## 対象者

サブリーダー・店長・トレーナー  
販売のスキルと理論を習得している方

## 特徴

- ・現場指導で培った経験を基に、実際に効果のあった指導法を、分かりやすくお伝えします。
- ・背景となる理論を理解しロールプレイングによって気づき、確実にスキルを習得するので、現場での創意工夫の力が身につきます。

## カリキュラム例

2日間バージョンの一例 ※1日での研修も対応いたします。

時間	内容	時間	内容
10:00	<u>1. 現場指導者の役割</u> ・求められるもの ・現状の自己課題形成  <u>2. 現場の課題形成</u> ・現場の課題と自己課題  <u>3. OJT指導法</u>  <u>4. 動機づけ理論</u>  <u>5. 即効 販売力強化トレーニング</u> ・3分でできる即効トレーニング ・現場でのトレーニング実施手順	10:00	<u>6. フィードバック</u> ・相手が受け入れ、前向きになれるフィードバック  <u>7. トレーニングのゴールデンステップ</u> ・やる気が出て確実にできるようになるトレーニングの手順  <u>8. 接客後のフォロー指導法</u> ・指導機会を見つけるために ・指導の手順  <u>9. まとめ</u> ・2日間の振り返り ・明日からの行動計画
17:00		17:00	

## その他

- ・説得力のある論理的な話し方
- ・対人対応力強化
- ・問題解決思考法
- ・コーチング

※販売スキルと理論を未修得の場合は事前に販売研修を実施致します