WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション研修

WEB会議システムの普及に伴い、WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション手法の理解は今後の営業戦略に不可欠といえます。ポイントを理解・体感することで、WEB会議システムを活用した営業手法を習得します。

スキルUP　中堅社員　管理職　若手社員

プログラムの目的

- 営業手法や勤務形態の変化に伴って、WEB会議システムでのセールスコミュニケーションが増えていると思います。
- WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーションは、リアルコミュニケーションとは違い、上手く相手に伝えたいことを伝えられない、また相手のニーズや要望を上手く汲み取れない、捉えられないなど、ギクシャクしたコミュニケーションになるケースが多いのではないでしょうか？
- 本研修では、WEB会議システムを用いて、円滑なコミュニケーションを行うためのポイントを、レクチャー及びロールプレイング形式で体感しながら学び、習得して頂きます。

プログラムの概要

- WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション研修の全体像は以下の通りです。

期待できる効果

- WEB会議システムを用いたコミュニケーションとリアルコミュニケーションの主な違いと留意点について深耕し、効果的なコミュニケーションについて理解を深める。
- 資料の準備～プレゼンテーションを通して、WEB会議システムを用いたコミュニケーション及びプレゼンテーション、事前準備のポイントを理解する。
- プレゼンテーションとフィードバックを通して、WEB会議システムを用いたコミュニケーションのポイントとテクニックを習得する。

Active and Company
株式会社アクティブ アンド カンパニー

研修に関してのお問い合わせ
03-6231-9505
平日 9:00 - 18:00（土日祝日を除く）