

カリキュラム名		アパレルに関する営業・マーケティング手法
基本情報	ねらい	営業・マーケティングに関する基礎的知識から応用までシミュレーションにて手法を学びます。
	分野	営業・マーケティング
	レベル	1. 基礎 2. 標準 3. 応用
	資格	特になし
	標準時間	6時間
対象	業種	E 製造 全般
	フィールド	1. 経営者クラス 2. 管理者クラス 3. リーダークラス 4. 担当者クラス
	経験年数	1. 入社～5年 2. 6年～10年 3. 11年～20年 4. 21年以上 5. 不問
	受講条件	生産・企画開発・販売に携わる責任者の方、または営業を担当されている方

教科名	内容	時間
市場の理解と分析	<ul style="list-style-type: none"> ・市場・業界動向を知る ・顧客を知る ・データ管理とは 	(1)時間()分
販売促進	<ul style="list-style-type: none"> ・魅力ある販売員とは ・効果的な販売活動 ・必要な販売手法 	(1)時間(30)分
営業力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・営業マンとしての資質 ・効果的な営業力 ・提案営業 	(1)時間(30)分
クレーム対応	<ul style="list-style-type: none"> ・誠意とスピードで対応する方策 ・クレームをプラス要素に ・新サービス ・新営業力 	(2)時間()分

実習・演習内容

名称	内容	備品