

ここから始める！業務知識の基礎（販売編）

[概要] 販売業務に関して知識のない方を対象とし、業務の流れと必要な用語、さらに、販売業務プロセス改革のポイントに関して理解していただくことを目的としています。

[学習目標] ・販売業務の流れと必要な用語を理解する
・販売業務プロセス改革のポイントを理解する

[受講対象者] ・販売に関する基礎知識と改革のポイントをコンパクトに習得したい方

[前提条件] 特になし

[日数] 半日間（3時間）

[形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）

[研修に必要なもの]

講師用：プロジェクター、ホワイトボード、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	1.販売業務の流れ 2.販売計画の立案 需要予測、販売計画の種類、マネジメント・サイクル 3.営業活動 セリング・ステップ、パイプライン管理 4.引き合い・見積 RFPとRFI 5.受注 基本契約 注文書と個別契約 内示注文 与信管理 在庫引当 受注の確定 6.出荷依頼 7.売上計上 (確認クイズ) 8.販売業務プロセス改革のポイント SFAを活用したマーケティング CRMを活用したマーケティング インターネットを活用したマーケティング