

NEWS LETTER

今週のオススメコンテンツ＆ニュース動画をお届け!!

ビズアップ総研が厳選した、いま旬なコンテンツをピックアップ！

研修に、自己研鑽にお役立てください。

顧客の課題を発見し、解決と受注に繋げられる

「営業部門の課題」研修

[トップ](#) > [課題解決型研修](#) > [営業部門の課題](#)



H&innovation(株) 代表取締役CEO 森 英治 先生 ほか https://finance.ejinzai.jp/webseminar/problem_solving/sales/

営業部門の課題解決型研修では、①新規開拓とアプローチ、②商談とプレゼンテーション、③クロージングとアフターフォローという3つの業務プロセスに焦点を当てて、営業部門のスタッフが「つまずきやすい課題」や「陥りがちな失敗のケース」など、営業部門で実際に起こりうるリアリティの高いテーマを取り上げます。

- 自信を持って商談に臨むためにすべきこと ○ お客様と信頼関係を構築したい
- 自社にとってもお客様にとっても良いと思える交渉ができるようになるために
- 営業のためのタイムマネジメント ○ ターゲットとすべきお客様を見つけるためにすべきこと
- 商談のヒアリング力を上げて魅力的な提案に繋げる方法 ○ 客単価を上げるための案件管理術
- 営業のプレッシャーを克服したい ○ お客様からのハラスマント
- BtoBにおけるクレーム対応と信頼回復方法 ○ 案件を取りこぼさないタスクマネジメント ほか

TOTAL
約360min.

自ら課題を発見し解決する能力を養うための「人事部門の課題」研修

[トップ](#) > [課題解決型研修](#) > [人事部門の課題](#)



人事政策研究所 代表 望月 稔彦 先生

https://finance.ejinzai.jp/webseminar/problem_solving/personnel/

人事部門の課題解決型研修では、①採用・選考、②人事政策・制度、③人材育成・評価、④労務管理の4つの業務に焦点を当てて、人事部門のスタッフが「つまずきやすい課題」や「陥りがちな失敗のケース」など、人事部門で実際に起こりうるリアリティの高いテーマを取り上げます。

- 採用募集をしても、いい人材が集まらない！ ○ 1 on 1 ミーティングを成功させたい！
- 採用⇒育成⇒才能開花の一気通貫採用システムを作りたい！
- せっかく良い採用が出来たと思ったのに、離職してしまう
- リモートで部下の指導がうまくいかない！ ○ 管理職の育成まで、手が回らない
- 社内研修を実施したが、思うような効果が得られなかった！
- ジョブ型とメンバーシップ型のどちらを採用したらよいか分からず
- 日本企業に適した成果主義を導入したい！ ○ 退職が止まらない。一人前になると流出する！
- 残業をなくそうとしても、効果的な対策が打てない！ ほか

TOTAL
約360min.

THIS WEEK

NEWS 動画 毎週毎曜日更新



教養 | 今すぐ知りたい! 改正法律のポイントと事例

自己啓発 | 吉本芸人として学んだビジネスコミュニケーション

情報テクノロジー | 生成AIの教科書

1 「相殺」とは？

大森法務事務所 代表 大森 靖之 先生

2

その6. 空気づくりの方程式

コミュニケーション・プロデューサー 夏川 立也 先生

3

第3回 DXとの関係性

AI専門メディア「AINOW」編集長 小澤 健祐 先生

ビズアップ総研の**公開講座【対面研修】**がスタート!!



NEW!!

ビジネスシーンに必須のベーシックテーマや階層別など、多数の研修をご用意！

少人数のため自組織へ講師を呼ぶことが難しいという法人様でも、研修コストを抑えて効果的な研修を受けることができます。また、ご来場いただいた他組織の皆さんや講師との情報交換・交流も可能です。

多人数・複数講座のお申し込みも受け付けておりますので、お気軽にご相談ください。

<https://www.bmc-net.jp/seminar/extension.php>

お問い合わせ

株式会社ビズアップ総研 www.bmc-net.jp

TEL : 03-3569-0968

E-mail : eigyo@bmc-net.jp

 **Bizup**