

株式会社At Human Vision
TAKUMI College



Do you have any problems?

こんなお困りごとありませんか？



忙しく準備ができない

- 資料作成の時間がない
- 先輩社員のリソースを使えない



費用を抑えたい

- 研修は必須だが...
- あまり費用はかけられない



ノウハウがない

- 研修内容が不明
- どのように伝えればいいのか

その課題 **(株) At Human Vision**が**全て解決**させていただきます

研修の背景

スタッフ様の思い

- 提案する事に罪悪感がある
- 断られるのが怖い
- 業界の変化についていけない

責任者様の思い

- スタッフ様へ危機感が伝わらない
- スタッフ様のやらない理由が多い
- 言葉が伝わっているのか不明

03 The purpose 研修の目的

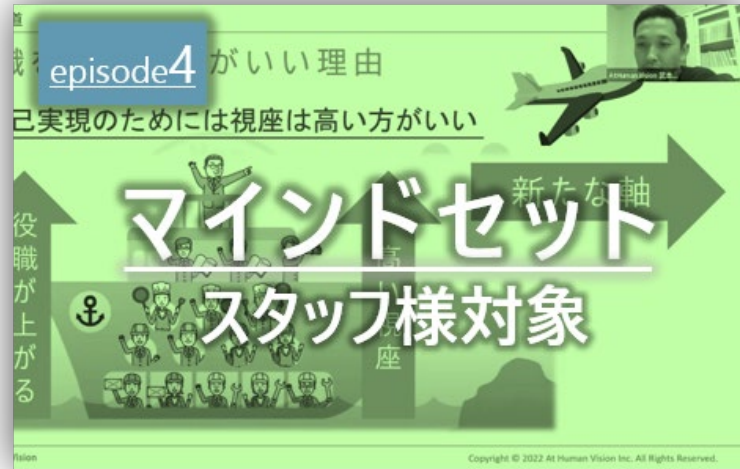
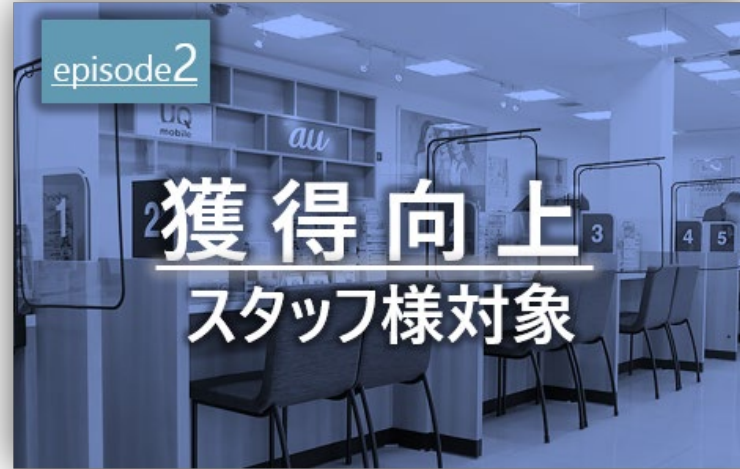
スタッフ様が持っている、販売に対する**恐怖心**や
罪悪感を払拭し、営業、接客・販売業という仕
事に**喜び**を持つと共に**実績向上**に繋がります

04 Approximate cost 研修概算費用

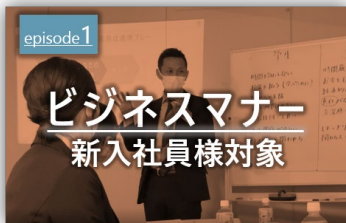
(税込)

項目	単価	数量	単位	小計	備考
講師派遣費	110,000	1	日	¥ 110,000	
テキスト製作費	3,300	20	名分	¥ 66,000	参加人数によって変動
研修後調査費	3,300	20	名分	¥ 66,000	参加人数によって変動
交通宿泊費	-	1	往復	-	実費
合計				¥ 242,000~	

CONTENTS



06 Business etiquette ビジネスマナー



CHAPTER 1 基本編

身だしなみ	<ul style="list-style-type: none"> 身だしなみとおしゃれの違い 身だしなみ自己チェック 身だしなみ詳細
あいさつ	<ul style="list-style-type: none"> 挨拶の基本 基本のあいさつことば8個 あいさつロープレ
お辞儀	<ul style="list-style-type: none"> お辞儀の種類 お辞儀にポイント お辞儀ロープレ
ことば	<ul style="list-style-type: none"> ことばの種類 ことばの種類テスト 間違えやすい敬語 クッション言葉

CHAPTER 2 電話対応

電話対応基本	<ul style="list-style-type: none"> 基本中の基本 5W3H ポイント
受け方	<ul style="list-style-type: none"> 電話の受け方の基本6項目 電話の受け方ロープレ
かけ方	<ul style="list-style-type: none"> 電話のかけ方の基本7項目 電話のかけ方ロープレ

CHAPTER 3 来客・訪問

名刺交換	<ul style="list-style-type: none"> 名刺交換の基本 名刺の渡し方、受け取り方 名刺交換後の置き方 名刺交換ロープレ
来客の案内	<ul style="list-style-type: none"> エレベーターマナー、席次 応接室でのマナー、基本対応 応接室での席次
訪問時	<ul style="list-style-type: none"> 訪問時の基本4項目 訪問時の注意事項
社内での席次	<ul style="list-style-type: none"> タクシーでの席次 社用車、電車での席次
会食・接待	<ul style="list-style-type: none"> 会食・接待の基本3項目 その他注意事項

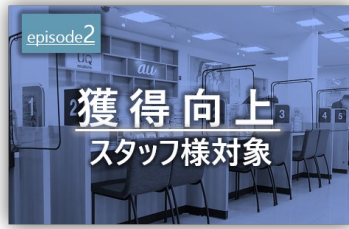
CHAPTER 4 e-mail

e-mailとは	<ul style="list-style-type: none"> e-mailの基本中の基本
e-mail基本	<ul style="list-style-type: none"> 送信時マナー 受信時マナー 迷惑メールの対処
e-mailのポイント	<ul style="list-style-type: none"> e-mailの利点 e-mailの懸念点 e-mailのコツ
個人ワーク	<ul style="list-style-type: none"> 例題の添削

CHAPTER 5 ほうれんそう

導入	<ul style="list-style-type: none"> ケーススタディ 三原則
指示の受け方	<ul style="list-style-type: none"> ポイント8項目 話しを聞く時の姿勢 グループディスカッション ペアロープレ
報告の仕方	<ul style="list-style-type: none"> 報告のポイント4項目 ショートディスカッション ペアロープレ
連絡の仕方	<ul style="list-style-type: none"> 連絡のポイント 重要ポイント、具体例 上司、先輩から教えて頂く時のポイント ペアロープレ

Acquisition improvement 獲得向上



CHAPTER 1 基本編

ショップの仕組み	<ul style="list-style-type: none"> 代理店業とは 社会人としての責務
マインド	<ul style="list-style-type: none"> なぜ獲得が必要なのか 罪悪感について 獲得に対する恐怖について
獲得とは	<ul style="list-style-type: none"> 獲得業務の素晴らしさ この仕事を通していい人生を送る

CHAPTER 2 イベント

キャッチ	<ul style="list-style-type: none"> 声掛け 足止め 興味付け 着座
ヒアリング	<ul style="list-style-type: none"> 必須の5項目 お客様の心理状況
テストクロージング	<ul style="list-style-type: none"> トーク例 原因迫及 お客様の心理状況
クロージング	<ul style="list-style-type: none"> 決め手のトーク お客様の心理状況 ロープレ

CHAPTER 3 PAYカード

導入	<ul style="list-style-type: none"> PAYカードという商材 申し込まない理由5項目
トーク	<ul style="list-style-type: none"> 獲得の流れ ネガティブの対応
クローズ	<ul style="list-style-type: none"> 決め手のトーク お客様の心理状況 ロープレ

CHAPTER 4 auでんき

導入	<ul style="list-style-type: none"> auでんきという商材 申し込まない理由3項目
トーク	<ul style="list-style-type: none"> 獲得の流れ ネガティブの対応
クローズ	<ul style="list-style-type: none"> 決め手のトーク お客様の心理状況 ロープレ

CHAPTER 5 ひかり

導入	<ul style="list-style-type: none"> ひかりの案内が怖い理由
知識	<ul style="list-style-type: none"> 必須知識3項目 必須確認3項目
獲得できない人の特徴	<ul style="list-style-type: none"> 獲得できない6項目 獲得できる人とできない人の比較
クローズ	<ul style="list-style-type: none"> 決め手のトーク お客様の心理状況 ロープレ



CHAPTER 1 基本編

マネジメ ^ン トとは	<ul style="list-style-type: none"> 定義について 役割について 責任者の仕事とは
自己評価	<ul style="list-style-type: none"> 課題点の洗い出し ワーク
必要な心構え	<ul style="list-style-type: none"> 概念の共有 目標設定

CHAPTER 2 マクロマネジメント

基礎	<ul style="list-style-type: none"> マクロマネジメントとは？ マクロマネジメントの傾向 マクロマネジメントのリスク
実際の行動	<ul style="list-style-type: none"> 組織の方針、ゴールの伝達 5つのポイント 例題
まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ワーク 振り返り 目標設定

CHAPTER 3 ESについて

基礎	<ul style="list-style-type: none"> ESとは？ 企業を退職する理由
実際の行動	<ul style="list-style-type: none"> やってはいけない4項目 やるべき4項目 ESが低い場合のリスク
まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ワーク 振り返り 目標設定

CHAPTER 4 アクティブリスニング

基礎	<ul style="list-style-type: none"> 企業を退職する理由
実際の行動	<ul style="list-style-type: none"> やってはいけない4項目 やるべき4項目 ESが低い場合のリスク
まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ワーク 振り返り 目標設定

CHAPTER 5 アイメッセージ

基礎	<ul style="list-style-type: none"> アイメッセージとは？ 部下や後輩に伝わらない理由 第一感情と第二感情
知識	<ul style="list-style-type: none"> やってはいけない魔の13の事 アイメッセージの構成 アイメッセージの効果
まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ワーク 振り返り 目標設定

Mind set マインドセット



CHAPTER 1 オープニング

研修のゴール	<ul style="list-style-type: none"> 研修内容を誰かに伝える
研修のルール	<ul style="list-style-type: none"> 積極的に発言すること 貪欲にメモを取ること 眠い場合は退室すること
自己紹介	<ul style="list-style-type: none"> 講師の自己紹介

CHAPTER 2 社会人とは？

基本	<ul style="list-style-type: none"> 社会人としての責務
ことばの意味	<ul style="list-style-type: none"> 社会人としての義務 義務とは？
学生と社会人の違い	<ul style="list-style-type: none"> 学生→消費者 社会人→生産者 社会を創っている人のことを社会人と呼ぶ
ワーク	<ul style="list-style-type: none"> グループディスカッション

CHAPTER 3 通信業界最強説

日本経済について	<ul style="list-style-type: none"> 高度経済成長とこれから 今後の経済は下がる ↳人口減少
会社としての価値観	<ul style="list-style-type: none"> 価値観は過去から作られる 個人の価値観の掘り下げ 企業としての価値観の選択
業界について	<ul style="list-style-type: none"> インフラ事業であること 通信業界のメリット
業界の進化	<ul style="list-style-type: none"> 変化に対応することについて 通信業界は進化する事が確定
ワーク	<ul style="list-style-type: none"> グループディスカッション

CHAPTER 4 販売代理業とは？

今後無くない職種	<ul style="list-style-type: none"> なくなる仕事の2つの条件 ↳道具に依存していないこと ↳高度なコミュニケーション力
販売業のイメージ	<ul style="list-style-type: none"> 販売業の責務 販売業のイメージ ↳罪悪感がないか？ 罪悪感の正体
販売代理店としての責務	<ul style="list-style-type: none"> ピーマンとにんじんの話 全関係者にとってGOOD 仕事の価値 販売員として必要なスキル
ワーク	<ul style="list-style-type: none"> グループディスカッション

CHAPTER 5 クロージング

研修の振り返り11	<ul style="list-style-type: none"> 社会人とは？ 通信業界最強説 販売業とは？
質問コーナー	<ul style="list-style-type: none"> 研修内容について 弊社について 講師に対して個人的に
成長の4段階	<ul style="list-style-type: none"> 無意識無能、有意識無能、有意識有能、無意識有能 ストレスについて やりがいや達成感について
結びに	<ul style="list-style-type: none"> 講師からのメッセージ

10 Flow of training 研修実施の流れ

