

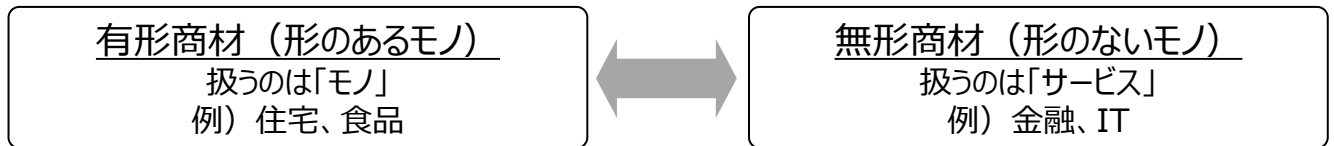
■ 営業の仕事内容

<営業職>

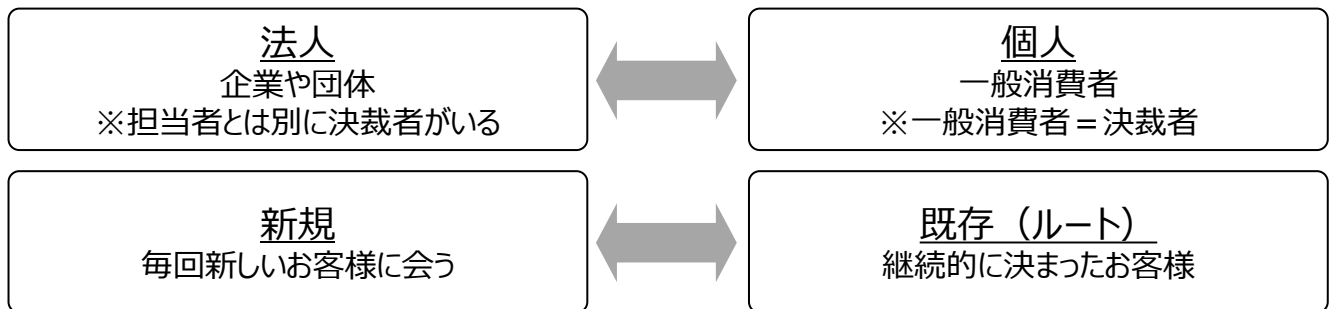
自社で生産した、あるいは仕入れた商品やサービスをお客様に売る仕事です。見積、交渉、契約を経て納品・提供を行い、代金が入金されるまでのすべての流れの窓口となります。

■ 商材、対象、スタイルの違いと特徴

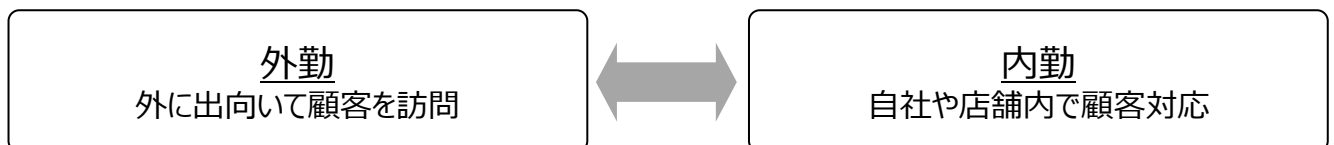
① 扱う商材



② 対象顧客



③ スタイル



商品やサービスをお客様に提供する仕事

営業に求められるスキルや経験

■ 求められるスキル×私の経験やスキル

求められるスキル	必要な場面	私の経験やスキル
コミュニケーション力 (聴く力)	お客様の現状やニーズを引き出す	
コミュニケーション力 (伝える力)	自社の商品やサービスの情報提供	
観察力	お客様の状況や表情を把握	
提案力 ホスピタリティ	お客様が求めている要望を超えた商品やサービスを提供	
調整力	関係者とのスムーズな報告・連絡・相談	
事務処理能力	資料・見積・報告書作成	
マネジメント力	メンバーへの指導や教育	