

【営業】

営業／接客											
有料オプション	分割	形式	研修名	標準学習時間	有料オプション	分割	形式	研修名	標準学習時間	標準学習時間	
	[7]	テ	営業のための法律知識基礎講座	4.5時間			ア	来店促進の電話応対	0.5時間		
	[14]	テ	営業・マーケティング力強化 フォローアップ	2時間			ア	勧奨の電話応対	0.5時間		
		映 テ	住中先生のデジタルプレゼンテーション強化塾	10時間			ア	顧客心理を読み取った対応文作成	0.5時間		
	[8]	テ	プレゼン・知識編	3時間			ア	クレーム対応の基本的考え方	0.5時間		
	[20]	映	営業力パワーアップ	9時間			ア	来客や電話でのクレームの対応	0.5時間		
		映	テレアポ達人・電話営業	1.6時間			ア	Eメールでのクレームの対応	0.5時間		
	[14]	映	相手の心を掴むNLP販売理論	6時間			ア	指標管理の重要性と読み方①	0.5時間		
	[5]	映	営業徹底育成講座 STEP 1～飛び込み営業編～	1時間			ア	指標管理の重要性と読み方②	0.5時間		
	[5]	映	営業徹底育成講座 STEP 2～テレアポのポイント～	1時間			ア	フィードバックの効果と手法	0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STEP 3～オープニングトーク編～	1時間			ア	ロジカルプレゼンテーション	0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STEP 4～口下手な人のためのコミュニケーション術編～	1時間			映	成約に差をつける！顧客との関係を深めるトークテクニック	1時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STEP 5～ソリューション提案型営業入門編～	1時間			映	交渉スキルアップ講座 応用編 ～顧客との実践的な交渉術	1時間		
	[3]	映	営業徹底育成講座 STEP 6～提案書作成マスター編～	1時間			映	ゼロから学ぶ！商談基礎講座 ～商談の手順と心構え	0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STEP 7～想いを届ける営業プレゼン編～	1時間			映	実践的！成果につながるクロージングテクニック	1時間		
	[3]	映	営業徹底育成講座 STEP 8～コンペ対策編～	1時間			映	<既存営業向け>ゼロから学ぶ！営業基礎研修 ～ルート営業の心構え	1時間		
	[3]	映	営業徹底育成講座 STEP 9～論理と心理を活用するネゴシエーションの入門編～	1時間			映	<新規営業向け>ゼロから学ぶ！営業基礎研修 ～新規営業の心構え	1時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STEP 10～クロージング編～	1時間			ア	オンラインによる商談の進め方	0.5時間		
	[4]	映	営業徹底育成講座 STEP 11～クレーム対応入門編～	1時間			映	無形商材の営業の進め方～準備編～	1時間		
	[10]	映	売れるお店の作り方	5時間			映	無形商材の営業の進め方～商談編～	1時間		
	[16]	映	売れるお店の接客術	6時間			映	営業パーソンのための4つのスタイル別顧客攻略法1	1時間		
	[18]	映	売れるお店のレイアウト	7時間			映	営業パーソンのための4つのスタイル別顧客攻略法2	1.5時間		
		ア	事務スタッフの役割と心構え	0.5時間			映	セールスパーソンのための相手を動かす話し方	1.5時間		
		ア	アポなし来客・テレセールス業の断り方	0.5時間			映	営業系部署配属者が1日目から使えるプレゼンテーションテクニック	1時間		
		ア	購買心理と対応の流れ	0.5時間			映	クレーム対応力強化研修	0.5時間		
		ア	サービスの特性	0.5時間			映	接客時のお客様の褒め方から質問へ	0.5時間		
		ア	顧客満足	0.5時間			映	お客様の心理を知って営業や販売に活かす販売心理学講座	0.5時間		
		ア	効果的なアプローチ	0.5時間			映	課題解決型営業の基本	0.5時間		
		ア	接客話法	0.5時間			映	課題解決型営業の実践	0.5時間		
		ア	応酬話法	0.5時間			映	魅せ方・在り方・伝え方～接遇サービス編～	0.5時間		
		ア	販売スタッフの役割と心構え	0.5時間			映	お客様に喜ばれ“あなたから買いたい！”と言われる カウンセリング販売	1時間		
		ア	製品の提示・説明・クロージング①	0.5時間			映	仮説営業力強化講座	1時間		
		ア	製品の提示・説明・クロージング②	0.5時間			映	強みを端的に伝えてファンを創るキャッチコピー作成の基本	0.5時間		
		ア	店舗でのクレーム対応①	0.5時間			映	【新規営業向け】ゼロから学ぶ！営業基礎講座 ～新規営業の心構え（2021年度配信）	1.5時間		
		ア	店舗でのクレーム対応②	0.5時間			映	基礎から学ぶルート営業のコツ（2022年度配信）	1.5時間		
		ア	ラウンダーとしての心構えと役割・スキル	0.5時間			映	成約に差をつける営業トークテクニック（2022年度配信）	1.5時間		
		ア	コミュニケーターの役割と心構え	0.5時間			映	新規営業のやり方・進め方	0.5時間		
		ア	コールセンターのマナーと守るべきルール	0.5時間			映	オンライン営業のやり方・進め方	0.5時間		
		ア	電話でのクレームの対応①	0.5時間			映	営業商談前の準備を極めよう！	0.5時間		
		ア	電話でのクレームの対応②	0.5時間			映	戦略的営業を推進するための準備法	1時間		
		ア	電話によるセールス勧奨（アプローチからクロージング）	0.5時間			映	課題解決型営業パーソンの育成法	1時間		
		映	信頼されるリーダーになるためのタイプ別コミュニケーション研修	0.5時間			映	特定技能検定講座（外食業）	0.5時間		
		映	（外国人・帰国子女向け）日本で働くためのビジネス基礎研修	0.5時間			映	レストランサービス検定講座（実技試験）	0.5時間		
		映	グローバル人材の教育	0.5時間			映	オンライン商談成功に効果的！差別化できるオンライン・プレゼンテーションの環境設定法	0.5時間		
		映	お客様のニーズを引き出す営業コミュニケーション	0.5時間			映	営業力強化研修	1時間		
		映	基礎から学ぶ新規営業のコツ（2022年度配信）	1時間			映	顧客に合わせた営業戦略～自分の印象が武器になる方法～（理論編）	0.5時間		
		映	成約をあげるクロージングテクニック（2022年度配信）	1.5時間			映	顧客に合わせた営業戦略～自分の印象が武器になる方法～（実践編）	1時間		
							映	理想の信頼関係とは何か ①初対面での信頼関係構築は型が9割	1時間		
							映	理想の信頼関係とは何か ②売れる人が初対面で目指している顧客との関係性	1時間		
							映	理想の信頼関係とは何か ③売れる人が演出している相手の心の開き方	1時間		
							映	理想の信頼関係とは何か ④売れる人だけが心得ている相手のニーズの真の意味	1時間		
							映	理想の信頼関係とは何か ⑤相手のことが今より3倍良くなる質問の進め方	1時間		

凡例

U	分割コース（分割コースありの場合はUにコース数が入ります）
テ	アニメーション
ア	テキスト
映	映像
資料	資料コースです

＜契約内容によっては「有料」と記載がないコースでも有料になる場合がございます。
 ＊コースの内容等の詳細は、別途「eLearning一覧表」にてご確認ください。
 ＊動作環境は、こちらでご確認ください。
<https://www.cybauniv.jp/faq/spec/#faq01>