

コースマップ事例

新人営業 編

playse.ラーニング

カスタマーサクセス部(CS)です。

日頃お客様より、

「活用されている企業様はどのようにコースマップを組まれているのか知りたい。」

というお声をいただきます。

そこでコースマップ事例メルマガの第10回目ということで、

コースマップ事例とCS作成おすすめコースマップをお届けします。

「コースマップをどう組めばいいかわからない。」

「他社の活用方法を参考にしたい、取り入れたい。」

と感じられている際は、是非ご活用ください。

本メルマガは今後月に1～2度を目安に配信を行います。

playse.ラーニング CS作成コースマップ

新人営業 編

コミュニケーション

営業

プレゼンテーション

マーケティング

会話の基本テクニック

コード :21236
学習時間:00:26:52

2022年改訂_ビジネス法入門

コード :22146
学習時間:01:00:00

2022年改訂_プレゼンテーション力養成講座

コード :22289
学習時間:01:00:00

マーケティング講座①マーケティングとは

コード :9076
学習時間:00:30:00

さわやかな自己表現法～仕事で活かすコミュニケーション～

コード :21493
学習時間:00:25:11

課題解決ファシリテーション

コード :20785
学習時間:00:34:27

【日本一の研修】PowerPoint2010 効率的なパワーポイントスライド作成テクニック

コード :2323
学習時間:01:17:13

日本一やさしいマーケティング講座入門編

コード :22123
学習時間:00:50:28

聴き方

コード :23288
学習時間:00:17:40

【営業コツ】トップ営業の「営業ヒアリング」から「営業クロージング」の流れ

コード :22456
学習時間:00:11:42

マーケティング講座②問題解決の考え方

コード :9077
学習時間:01:00:00

伝え方・魅せ方

コード :23289
学習時間:00:26:08

【営業ヒアリングのコツ】トップ営業流！ヒアリングのステップ

コード :23135
学習時間:00:14:10

【営業トーク】トップ営業の「クロージングトーク」

コード :22455
学習時間:00:14:23

playse.ラーニング A社 コースマップ事例

新人営業 編

基本スキル

コミュニケーション

商談成功のための三原則～トップ営業のスキルをドラマで解く～

コード :11455
学習時間:03:52:11

一流芸人が実践！ビジネスを円滑にする「空気を読む力と会話術」

コード :10063
学習時間:01:08:50

【営業パーソンと不正行為】「軽い気持ち」で懲戒解雇も？本当に怖い従業員不正の話

コード :17719
学習時間:00:09:44

2021年改訂_クレーム対応で企業力UPを目指す

コード :19620
学習時間:01:00:00