**eラーニング課題**

**営業は友達を探すように**

氏名(　　　　　　　　　　　　　　　　)

1. 営業における必要な３つの要素について、現時点でご自身ができていることとできていないことを、それぞれ経験に基づいて記述してください。
2. 講座内「営業の使命」について、現在あなたの営業活動の根本となっているものは何か、講座内での営業の使命についてどう考えているかを、それぞれ記述してください。
3. 現在、自信をもって営業活動をすることはできていますか。できている方はその理由と営業活動のために取り組んでいること、できていない方はその理由と改善策を、それぞれ記述してください。
4. 上記３について、自信をつけるためにご自身にとって必要なことは何かを考え、記述してください。すでに自信をもって営業活動ができている方は、講座内容をふまえてご自身の営業活動について振り返り、感じたことを記述してください。
5. 講座内容をふまえて、より良い営業活動のために必要なことを考え、実際に営業活動において実践してください。また、その経緯・結果と理由、今後の改善点を記述してください。実践できなかった場合はその旨を回答してください。(仕事・プライベートのどちらでも構いません)