

旅行会社向け

御社の課題に合わせて設計する

実務直結型 オーダーメイド講座



専門学校の教育ノウハウ × 旅行会社の実務

法人営業、カウンターセールス、国内・海外旅行実務など、
貴社の育成課題・対象者・実施時間に応じて講座を組み立てます。

01

課題に合わせて設計

新人研修、テーマ別研修
営業力・接客力強化など

02

座学＋演習で定着

ケーススタディや
ロールプレイングを重視

03

幅広いテーマに対応

法人営業、カウンター
セールス、接客、
国内・海外観光資源ほか

このような企業様におすすめです

- ✓ 新入社員・中途入社社員を教育するマンパワーがない
- ✓ 販売・提案スキルのレベルを高めたい
- ✓ 自社の商品・顧客層に合わせた研修を実施したい

長年にわたりJTBの第一線で活躍してきたベテラン講師陣が担当します！



学校法人国際文化アカデミー

JTBツーリズムビジネスカレッジ NEXT

TEL:03-5944-5255 Email:jtc-next@jtb-college.ac.jp



旅行販売のプロとしてお客様から選ばれ、信頼される人材へと成長するための最適なカリキュラムをご提案します。

座学と実践を組み合わせたプログラムで、単なる知識習得に留まらず、「お客様の期待を超える感動」を提供できるセールスパークソンを育成します。

下記は一例です。

MODEL 1



カウンターセールス基礎

- 旅行商品の基礎知識
- ニーズを引き出すヒアリング
- 提案・クロージング
- ケーススタディ／ロールプレイ

MODEL 2



法人営業・団体旅行基礎

- 法人営業の基本サイクル
- 顧客との関係構築
- 企画・行程・見積の基礎
- 提案・プレゼンテーション

MODEL 3



テーマ別・課題対応

- 接遇・ユニバーサル対応
- 業務渡航・FIT
- 資格試験対策
- 国内・海外観光資源

《ご提案の流れ》

1 ヒアリング

育成課題・対象者・
ゴール



2 講座設計

テーマ・時間・演習
を設計



3 実施

対面／オンライン



4 振り返り

受講者アンケート
分析