

【全2回コース】〈若手社員仕事力養成塾〉入社5年目までの営業職担当者対象

短期集中で最強の営業スキルを体得！

お客様の課題を解決し、結果が出せる“一つ上の営業パーソン”になる！

講師 株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役 宇井 克己氏
一般社団法人日本経営協会 講師

セミナーの
ねらい

営業の役割は、「お客様の課題を解決し、現状をよりよくするために支援すること」。そのため、営業パーソンに求められるスキルは「人間関係構築力」、「コミュニケーション力」、「問題解決力」、「プレゼンテーション力」等、多岐に渡ります。しかし、多忙な日常業務の中で、若手営業パーソンが細かな指導を受けられず、営業が我流になってしまったり、営業のコツを掴みきれずに悩んでいたりと、不安を感じながら活動していることはないでしょうか。

本セミナーでは新人～若手の営業パーソンを対象に、対人スキルや商談の組立て方などの「営業活動の基本」を、ロールプレイを交えて学んでいただき、お客様および自社へ貢献できる「一つ上の営業パーソン」になっていただきます！

対象

経営者
幹部

管理者

中堅
実務担当者

若手社員
新入社員

日時
会場

第1回：2019年12月11日(水)

第2回：2020年1月17日(金)

各回13:00～17:00

OKB総研セミナールーム

(大垣市郭町2-25 Kixビル5階)

受講料

(1名様
消費税込み)

会員

一般

11,000円 26,400円

※開催日時点の消費税率が適用されます。

定員

30名

※定員になり次第締め切らせていただきます。
お申込状況によっては、開催を見送ることがあります。

講師プロフィール

京都外国語大学を卒業後、CKD(株)へ入社。トヨタ自動車など自動車メーカーへの営業、海外営業などを担当。1998年(社)中部産業連盟に勤務、コンサルティングの企画営業、プロジェクトマネージャー等を担当し、2000年中小企業診断士の登録、2002年経営コンサルタントとして開業。「人と組織を強くする」をコンセプトに一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」、「営業力強化」、「管理者育成・リーダーシップ強化」、「マーケティング支援」などのコンサルティング・研修を行う。



※プログラムは変更になる可能性もございます

第1回

2019年

12月11日(水)

1. オリエンテーション
2. 営業パーソンの「役割」とは
 - (1)「営業」の役割を理解する
 - (2)自社商品・サービスはお客様の問題・課題解決のためのツールである
3. 商談の進め方・スキルの基本①
 - (1)商談スタート時に行うべきこと
 - (2)ニーズを引き出す“質問力・傾聴力・図式化力”
 - (3)お客様の現状と実現したい姿を明確に聞く
4. 商談の進め方・スキルの基本②
 - (1)「商品・サービス購入後」のイメージを膨らませる質問力
 - (2)過去の購入動機を引き出す質問力
5. “人間関係構築力”を高める
6. 今後の実践
7. まとめ・講師講評

第2回

2020年

1月17日(金)

1. 前回のふりかえり
2. 商談の進め方・スキルの基本③
 - (1)ヒアリングから提案につなげるために必要なこと
 - (2)商品・サービス提案時の注意点
3. 営業パーソンとしての文章力を高める
4. 営業の業務管理
 - (1)営業活動におけるPDCAの回し方
 - (2)目標と活動の進捗を見える化する
5. 営業パーソンとしての心構え
6. 営業パーソンとして“ありがたい姿”を描こう
7. 今後の実践
8. まとめ・講師講評

必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください

FAX.0584-74-2688

【全2回コース】〈若手社員仕事力養成塾〉入社5年目までの営業職担当者 対象
短期集中で最強の営業スキルを体得！
お客様の課題を解決し、結果が出せる“一つ上の営業パーソン”になる！

受 講 申 込 書

■日時・会場

	日 程	時間・会場	受講料 (1名様 消費税込み)	
			会 員	一 般
第1回	12/11 (水)	13:00~17:00 OKB総研セミナールーム (大垣市郭町2-25 Kixビル5階)	11,000円	26,400円
第2回	1/17 (金)			

※開催日時時点の消費税率が適用されます。

■お申込内容

<input type="checkbox"/> 会員No _____		<input type="checkbox"/> 一般		<input type="checkbox"/> パスポート会員		私(申込責任者)は下記【個人情報の取り扱いに関する重要事項】を私と各受講者が確認し、承諾した上で申し込みます。 ■申込責任者名 <div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 100%;"></div>
貴社名		〒 _____		TEL () _____		
ご住所		お取引店 _____		店 _____		
TEL () _____		お取引店 _____		店 _____		
受講者	お名前		役職 ^{※1}		在職年数 ^{※1}	年齢 ^{※1}
					年	歳
					年	歳
					年	歳

※1 受講者属性に合わせたセミナーの内容とするために利用いたします。可能な範囲でご記入ください。

〈受講料のお支払い方法〉

【共立ビジネスクラブ会員様】第1回の開催日以降の約定日に会費のお支払い指定口座から自動振替いたします。

※お振込みをご希望の会員様は、右欄にチェックしてください。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

【一般のお客様】お振込みでのお支払いになります。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

受講料
お振込みに変更する
<input type="checkbox"/>

キャンセルについて
キャンセルの場合は、第1回目開催日の前営業日までにご連絡ください。ご連絡のない場合、また当日キャンセルの場合は、受講料を頂戴いたしますのでご了承ください。

■個人情報の取り扱いに関する重要事項

1. (名称) 株式会社OKB総研 (連絡先) TEL / 0584-74-2611 2. ご記入いただきました個人情報は、株式会社OKB総研の「個人情報保護方針」および「個人情報の取り扱いについて」に従い適切に取り扱います。 3. (個人情報の利用目的) セミナーに関する申し込みの受付とその業務の運営管理のために利用いたします。 4. お客様が本申し込みに必要な記載事項の記載を希望しない場合、および本重要事項の内容の全部、または一部を承諾していただけない場合、本申し込みをお断りすることがあります。

お申し込み
お問い合わせ

株式会社OKB総研 共立ビジネスクラブ事務局 [担当] 山幡・大橋・棚橋

TEL.0120-39-5505 FAX.0584-74-2688 [平日(祝日を除く) 9:00~17:00]