

2021 OKBビジネスセミナーのご案内

全2回コース いま必要なスキルを身に付ける！若手営業パーソンスキル強化セミナー

若手社員仕事力養成塾

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 / 一般社団法人日本経営協会 講師 宇井 克己 氏

ねらい

営業の役割は、「お客さまの課題を解決し、現状をよりよくするために支援すること」。そのため、営業パーソンが磨くべきスキルは「コミュニケーション能力」「問題解決能力」「プレゼンテーション力」ほか、多岐に亘ります。しかし、多忙な日常業務に追われ、我流の営業スタイルになってしまっている、いまだ営業のコツをつかめなくて焦っているなど、不安を感じつつ営業活動をしている方も多いのではないのでしょうか。本セミナーでは新人から入社5年目までの若手営業パーソンを対象に、「営業の基本」を学んでいただきます。営業スキルを見直し、ワンランク上の営業パーソンに成長しましょう！

対象	入社5年目までの 営業職担当者	講師プロフィール	
日時	第1回 10月15日(金) 第2回 11月9日(火) 各回 13:00~17:00	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。	
会場	OKB Harmony Plaza 名駅 (名古屋市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング10階)	カリキュラム ※プログラムは変更になる可能性もございます	
受講料 1名様 消費税込	共立ビジネスクラブ会員さま 11,000円 一般 26,400円	■第1回 1. オリエンテーション 2. 営業パーソンの「役割」とは 3. 商談の進め方・スキルの基本① 4. 商談の進め方・スキルの基本② 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 1. 前回のふりかえり 2. 商談の進め方・スキルの基本③ 3. 営業の業務管理 4. 営業パーソンとして“ありたい姿”を描こう 5. 今後の実践 6. まとめ・講師講評	
定員	20名 ※定員になり次第、締め切らせていただきます ※お申し込み状況によっては、開催を見送ることがあります	※詳細はWEBページ「OKBビジネスセミナー」をご覧ください	

お申し込みはホームページをご利用ください

OKBビジネスセミナー

検索

FAXでお申し込みの場合は、受講申込書をご利用ください。受講申込書はOKB総研ホームページよりダウンロードしていただけます



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



0120-39-5505 9:00~17:00※土日祝、年末年始を除く

FAX.0584-74-2688 <https://www.okb-kri.jp>

【ご注意】

※新型コロナウイルス感染状況に応じて、開催の中止・延期もしくはオンライン開催に変更する可能性があります。