

若手営業研修講座

～お客様から信頼されるパートナーになるために～

主 催 石川県経営者協会

セミナーのねらい

今の時代は、「モノ余り」。お客様に一生懸命商品の説明をしても、なかなか買ってもらえません。

お客様それぞれの悩みや要望を理解し、それに合わせた提案をすることにより、はじめて信頼を獲得できます。

そんな営業担当者になるための具体的な実践方法を、実習を通して学んでいただきます。

日 時

令和2年4月24日(金)
午前9時30分～午後4時30分

会 場

石川県地場産業振興センター
新館5階 第12研修室
金沢市鞍月2丁目20番地 (裏面参照)

講 師

(有)サンクスマインドコンサルティング
代表取締役 伊藤 弘一 氏
〔 (株)ヒューマンブレインアソシエイツ
パートナー講師 〕

対 象

初級営業担当者の方、営業の実践力を高めたい方など

内 容

- 今の時代の営業の基本と実践方法
 - 営業担当者の基本姿勢
 - お客様に満足していただくための必要十分条件
- お客様と良好なコミュニケーションを築く方法
 - コミュニケーションの大原則
 - 聴き方の基本
 - 話し方の基本
- ロールプレイングによる商談の進め方
 - 場面1: アポイントの獲得
 - 場面2: 初回訪問
 - 場面3: 価格折衝
 - 場面4: クロージング
 - 場面5: クレーム対応

受講料

会員企業一人につき 11,000 円

会員外企業一人につき 22,000 円

(消費税込、昼食・テキスト代含む)

受講料は当日、受付でお支払いいただくか、下記口座にお振込ください。振込手数料はご負担願います。昼食をご用意いたします。

北國銀行本店(普)115606

または 北陸銀行金沢支店(普)1108391

口座名義 石川県経営者協会

申込方法

申込書にご記入のうえ、下記宛 4月 17 日までにお申込みください。

石川県経営者協会

〒920-0918

金沢市尾山町 9-13 金沢商工会議所会館 3 階

TEL 076 (232) 3030 FAX 076 (231) 0228

本会ホームページでもお申し込みを受け付けております。

<http://www.ishikawakeikyo.or.jp/>

講師略歴

中央大学法学部卒業後、上場企業での営業統括マネージャー経験等を経て、(有)サンクスマインドコンサルティングを設立。コンサルティングのかたわら、メーカー、商社、IT、通信、外食等、幅広い業界において営業、プレゼンテーションに関する研修等を行う。

これまでの経験を活かした理論だけでなく実践的な内容が好評を得ている。

著書『商談・接客・人間関係が驚くほどうまくいく話し方 133 例』(経林書房)

会場 石川県地場産業振興センター



金沢駅から約 4 km

バスご利用の方 北鉄バス「工業試験場」下車

「若手営業研修講座」(4/24) 受講申込書

令和 年 月 日

会社名

(よみがな)

連絡責任者

Tel

(よみがな) 氏名	性別	部署・役職
	男 女	
	男 女	
	男 女	
(計 名)	(計 円)	当日持参 ・ 銀行振込

※本申込書に記載された個人情報につきましては、セミナー運営のみに利用いたします。