

若手営業社員研修

～お客様から信頼されるパートナーになるために～

主催 (一社) 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4年4月19日(火)
午前9時30分～午後4時30分

会場

金沢商工会議所2階研修室
金沢市尾山町9-13 (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

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 16,500円

(消費税込、昼食・テキスト代含む)

昼食をご用意いたします。

受講料は事前に下記口座にお振込みください。

振込手数料はご負担願います。

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11日までにお申込みください。

(一社) 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

ホームページでもお申し込みを受け付けております。

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

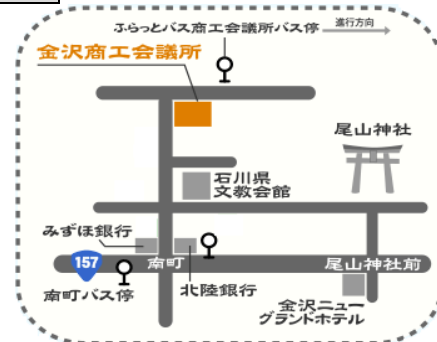
講師略歴

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 金沢商工会議所会館



※バスご利用の場合 南町バス停徒歩2分

※車でお越しの場合 地下駐車場(収容60台、有料)

または、近隣の有料駐車場等をご利用ください。駐車料は受講者負担となります。

新型コロナウイルス感染症防止対策を実施して開催いたします

- ・体調をご確認のうえ参加をお願いします。発熱や咳などの症状がある場合には、受講を見合わせてください。(当日の検温で入室をお断りする場合もございます。)
- ・マスクの着用をお願いします。(着用の無い場合は受講いただけません)
- ・手洗い、咳エチケットの励行、手指の消毒にご協力をお願いします。

上記ご承諾いただいたうえで、受講をお申込みください

「若手営業社員研修講座」(4/19) 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) 銀行振込をお願いします

※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。