

# 営業担当者の発想法

～「新しい売り方」を考えるヒント～

主催 (一社)石川県経営者協会

今の時代に求められる営業担当者の姿を確認した上で  
「知恵」と「工夫」につながる新しい発想の生み出し方を学びます

## 日時

令和6年7月5日(金)

9時30分～16時30分

## 会場

金沢商工会議所会館 2階 研修室1

石川県金沢市尾山町9番13号

## 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

## 定員

36名

## セミナープログラム

### 1 オリエンテーション

1. 自己紹介
2. 研修の目的の確認
3. 研修スケジュールの確認

### 2 今の時代の特徴と営業担当者の役割

講義 (質問を交えながら)

1. 今の時代の営業担当者
2. 顧客志向とは何か?
3. お客様から見た担当者のレベル
4. 顧客志向の実践ポイント

### 3 分析の基本

講義 + 簡易実習

1. 分析の重要性
2. 実績分析の基本
3. 市場分析の基本

### 4 新しい売り方のヒント

講義 + 簡易実習

1. お客様の購買プロセスの分析
2. 目的の分析 (細分化)

### 5 効率的な営業活動のヒント

講義 + 簡易実習

営業活動の細分化

### 6 優先対策の選択方法

講義 (質問を交えながら)

### 7 【演習】 ケーススタディ

実習 (個人) / 発表 / 講評

### 受講料

会員企業一人につき 12,100円  
非会員企業一人につき 18,150円

(消費税、昼食代・テキスト代含む)

受講料は7月2日(火)までに  
下記口座にお振込みください。

北國銀行 本店 (普) 115606

北陸銀行 金沢支店 (普) 1108391

口座名義 (一社)石川県経営者協会

### 講師プロフィール

伊藤 弘一 氏

大学卒業後、戦略コンサルティング会社、上場企業での営業統括マネージャーを経験。その後、(有)サンクスマインドコンサルティングを設立し、代表取締役役に就任。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などで活躍中。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。著書に『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）がある。

### 申込方法

申込書にご記入の上、6月26日(水)までに  
下記へお申し込みください。

(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

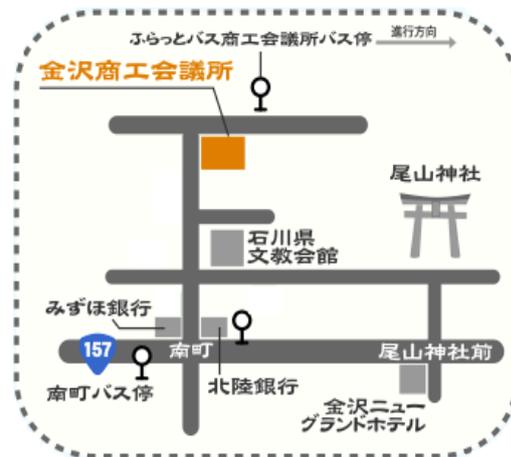
TEL 076-232-3030 FAX 076-231-0228

ホームページでも申し込みを  
受け付けております。 ⇒



### 会場

金沢商工会議所会館



### 交通

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（60台、有料）または、近隣の有料駐車場等をご利用ください。

## 営業担当者の発想法（7/5）受講申込書

年 月 日

会社名

連絡責任者

Tel

Fax

Email

氏名（ふりがな）	性別	部署・役職

※本申込書に記載された個人情報につきまして、セミナー運営のみに利用します。