

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5年7月5日（水）
9時30分～16時30分

会場

石川県地場産業振興センター 本館3階第3研修室
石川県金沢市鞍月2丁目1番地

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

下記口座にお振込みください。

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

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、下記宛て6月30日（金）までに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

石川県地場産業振興センター



交通

金沢駅から約4km

バスご利用の方 北鉄バス「工業試験場」下車

営業担当者の発想法（7/5）受講申込書

令和 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。