

自社商品・サービス演習で学ぶ ～提案営業の基本～ 若手営業マン育成研修

多くの企業では新人営業担当に対し、正しい提案型営業の手法を教育することができていないのが現状です。「営業とは素質」「営業は根性論」と思われていたり、「断られても訪問」「勘と経験」で営業を育てている先輩もいます。

実は営業とは一定のやり方を覚えれば誰にでもでき、新規開拓も難しくありません。

本講座では、ターゲット顧客に自社商品の価値を伝えていく提案営業がわかりやすく理解できる演習中心の内容となっています。

これから営業を始める方、売り方がわからない、営業したけどうまくいかなかった、という方はぜひご受講ください。

令和元年

日時

10月18日 (金)

9時30分～16時30分

場所

長崎商工会議所
3階 第1・2会議室

対 象 / 若手営業社員

参加費 / 会 員 8,200 円/人 (税込)
非会員 15,400 円/人 (税込)

定 員 / 30人 (最少催行人数12人)

※ 定員になり次第締め切り。受講者が最少催行人数に満たない場合は中止させていただくことがあります。

申込締切 / 令和元年10月3日 (木)

申込方法 / ① 申込書をFAXまたは郵送にてお送りください。
申込書の到着確認後、請求書を発行いたします。
② 受講料を事前にお支払いください。
(入金後の受講料は中止の場合を除き原則返金できません)

お問合せ / 長崎商工会議所 総務企画課
TEL 095-822-0111



講 師 手嶋 弘樹 氏 (てしま ひろき)

株式会社ウイルブレイン 契約講師

東証一部企業で非公開から一部上場まで、管理職支配人として支店運用管理職として勤務。独立後、経営コンサルタント及び整体サロンを開業し繁盛店として活躍中。理念経営、社風構築、営業が得意分野。

カリキュラム

1. 営業のプランニング
 - ・ 営業の役割と動き方を理解しよう
 - ・ 商談の4ステップの設計
 - ・ 顧客分析シート
 - ・ 自社の強みの発見
2. 商談の導入
 - ・ 共感を得るアプローチ
 - ・ 聞き上手な営業になるために
 - ・ ニーズを探る質問の技法
3. 商談の実践
 - ・ 強みと価値を伝えるプレゼンテーション
 - ・ 企画書のポイント
 - ・ 不安を解消するクローゼング
4. まとめ
 - ・ 商談のプランニング

No.7 若手営業マン育成研修 10/18(金)〈申込書〉

長崎商工会議所 総務企画課 行 FAX 095-822-0112

事業所名	TEL	-	-
	FAX	-	-
所在地	〒	-	-
	受講者氏名		
担当者名	ふりがな		
	受講者氏名		

※ご記入いただいた内容は、当事業の申込者把握のために長崎商工会議所において利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のため利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。