

営業力強化のための研修のご案内

～目指せ、できる営業マン・営業ウーマン～

（一社）栃木県生産性本部

当本部はこれまで行ってきた「営業担当者セミナー」を今年度は受託事業のカリキュラムに合わせてバージョンアップして行います。

【研修の目的】

あなた様のファンを増やし、貴社・貴団体の業績に結びつける

【目標】

- ① 営業担当者の心構えと基本動作を習得する
- ② タイプを知り、相手へのアプローチを変えていくノウハウを学ぶ
- ③ 顧客との信頼関係を築き、ニーズを引き出すまでのコツを身につける
- ④ 営業目標に対する実行力の向上を図る

営業について理解を深め、生産性向上を図るために必須の講座です。

ご参加賜り、明日からの営業力強化と貴社・貴団体の人材育成に是非お役立てください。

研修のねらい	基本項目	主な内容	演習
自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、「顧客の抱える不安や不満」、「顧客の問題は解決できるか」、「利便性は高まるか」といった顧客ニーズの引き出しを行い、「顧客視点」から発想し、提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する。	■ 営業スタイル	<ul style="list-style-type: none"> ・営業スタイルの種類とその特徴 ・顧客のタイプ ・顧客タイプに合わせたクロージング法 	<ul style="list-style-type: none"> ・提案型営業ストーリーの作成、ロールプレイング ・課題克服のためのアクションプラン作成
	■ 顧客の問題発見・解決の支援手法	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足度のポイントとレベル ・顧客のニーズの引き出し方 ・自社との結びつく観点を探す 	
	■ 実践的提案のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・初見からご提案までの流れ ・提案の企画・設計のポイント ・提案書作成のポイント ・提案実施・説明のポイント 	

※ カリキュラムは若干変更になることもあります。）

とき・ところ

- (1) とき：平成30年7月12日（木）10：00～16：45（9：30～受付）
- (2) ところ：パルティ とちぎ男女共同参画センター 302A・B研修室
（宇都宮市野沢町4番地1、TEL：028-665-7700）

対象者・定員

- (1) 対象者：若手営業担当職員等
- (2) 定員：30名

結婚当時まで勤めていた官公庁を辞め、栃木県内の製造中小企業に就職。3年後、それまでオーナー社長のみが担当していた営業担当を任せられ、60名の会社を240名規模に拡大させる成果を挙げる。また部下の育成や業務改善にも取り組み、最終的には次期社長を命ぜられる。その後、実家の親の介護のため退職。組織の中で実践し、現在実践していることがベースにある研修には定評がある。

参加費 4,240円

内訳 受講料 3,240円

昼食代 1,000円 (実費)

- 1 「参加申込書」に必要事項を記入の上、7月5日(木)までにFAXでお申込みください。
- 2 申込書が届きましたら、参加証をお送りします。セミナー開講日の5日前までに参加費をお振込みください。

(問合せ先) (一社) 栃木県生産性本部

住所 宇都宮市中央3-1-4 (栃木県産業会館内)、TEL 028-637-1008

営業力強化のための研修(7/12)参加申込書

FAX 028-638-8868 (栃木県生産性本部)

会社名			TEL		
			FAX		
所在地	〒				
会社規模 ※該当に○	A 1~29人	B 30~99人	C 100~299人		
	D 300~499人	E 500~999人	F 1000人~		
業種 ※該当に○	01 建設業	02 製造業	03 運輸業		
	04 卸売・小売業	05 サービス業	06 その他		
申込担当者	御名前	部署等	連絡先		

No.	受講者氏名	ふりがな	性別	年代	No.	受講者氏名	ふりがな	性別	年代
1					4				
2					5				
3					6				

保有個人情報保護方針、利用目的

- (1) 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構では「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律」(平成15年法律第59号)を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。当該機構では、必要な個人情報を、利用目的の範囲内で利用させていただきます。
- (2) ご記入いただいた個人情報は、生産性向上支援訓練の実施に関する事務処理(訓練実施機関への提供、本訓練に関する各種連絡、本訓練終了後のアンケート送付等)及び業務統計に利用させていただきます。