

新人・若手営業マン即戦力化研修

～ 営業としての基本を徹底習得し、活動への動機付けを図る～

日 時	2019 年 4 月 8 日 (月) 10 : 00 ~ 17 : 00	
会 場	名古屋中小企業投資育成(株) 研修室	
講 師	(株)日本コンサルタントグループ 営業強化推進室チーフコンサルタント 池田篤彦氏	
対 象 者	営業部門の新入社員・若手社員、経験の浅い中途社員、他部門からの配置転換者	
持 ち 物	自社の会社案内、名刺、筆記用具 (名刺のある方はご持参ください。名刺のない方は弊社で用意したのを使います)	

受 講 料	投資先企業	投資先以外	消費税込み(昼食代を含みません)
	1名	10,800 円	

研修のねらい

本研修会では、営業としての使命や役割を確認しつつ、営業活動の基本である活動計画立案、アプローチからアフターフォローまでの一連の流れを体系的に理解していただきます。ステップごとの必要スキルを確実に身につけることによって、営業活動に対する不安感、抵抗感が払拭され、現場での円滑な営業活動を行う自信が生まれます。

また、ロールプレイングを取り入れた編成にしていますので、知識だけの習得でなく、体験による学習を通じた実践型の研修形式にしています。

カリキュラム

オリエンテーション

1. 営業社員の使命と役割

- ・ 営業職務を通じた自己成長
- ・ 利益創出責任の遂行

2. 営業担当の基本動作

- ・ 好感度な印象づくり
- ・ 訪問マナーと基本動作
- ・ コミュニケーションの基本技術

3. 営業活動の基本ステップ

- ・ 商談のステップ
- ・ アプローチの標準話法
- ・ 顧客の断りへの対応
- ・ 共感的な会話と情報収集
- ・ 商品知識とセールストーク

4. ロールプレイングによる技能練磨

- ・ ロールプレイングの粗筋づくり
- ・ ペアロールプレイング
- ・ グループ内ロールプレイング

まとめ

講 師 紹 介

株式会社日本コンサルタントグループ 営業強化推進室 イケダ アツヒコ 池田 篤彦 氏
 チーフコンサルタント

1960年生まれ

専門分野： 経営診断、営業部門強化指導、営業戦略と仕組みづくり
 管理者、中堅社員、新入社員教育
 営業マネジャー、中堅・若手営業担当者教育
 営業関連マニュアル作成

資格等： 産業カウンセラー

定 員 30名 (申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます)

申込締切日 2019 年 3 月 18 日 (月)

お申し込み・キャンセルについて

下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。

申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。

申込締切日前でも定員を超える申込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。

申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。

受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前(土日・祝日、年末年始を除く)の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所(略称:投育総研) M&T研修会事務局 (担当)岩瀬、加藤
 〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号 東海ビル7階(名古屋中小企業投資育成(株)内)
 TEL : 052-581-9545 FAX : 052-583-8501 E-mail : mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 & T研修会事務局 宛 FAX 052-583-8501

受講申込書	新人・若手営業マン即戦力化研修	2019 年	4 / 8	研修番号 3
貴社名				
住 所	〒 -			
連絡担当者	氏 名	所属名/役職名	Eメールアドレス(任意)	
			研修会ご案内のための登録が不要の場合は、 <input type="checkbox"/> に✓をご記入ください。研修会案内登録を希望しない	
	TEL	-	FAX	-
受講者	所属名/役職名	氏 名 (フリガナ)		年齢

申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。