

営業基礎研修

～顧客ニーズを徹底的に理解し、高い価値を提供する営業を実現する～

期待される効果

- ◇顧客の購買行動と営業プロセスを体系立てて理解し適切な活動を選択する知識を学びます
- ◇課題解決＝ソリューション提供の為にヒアリング・コミュニケーションスキルを習得します
- ◇自律的な行動を促すために、目標・行動計画について検討します

開催要領

- 1 日時：令和5年7月11日(火) 10:00～16:45 (9:30～受付)
- 2 会場：とちぎ男女共同参画センター パルティ 304研修室
(宇都宮市野沢町4-1 TEL 028-665-7700)
- 3 対象者：新卒・新任の営業担当者、営業経験5年未満の営業担当者 30名
- 4 参加費：会員 9,500円 一般 12,500円
(昼食代、テキスト代、税込)

セミナープログラム

10:00	オリエンテーション 1 営業パーソンの使命と役割 (1)営業の仕事・役割について考える (2)顧客と営業パーソンの関係 2 顧客の購買行動と営業活動プロセスの関係 (1)購買行動と営業活動 【演習】顧客の状況に合わせた適切なプロセスを実行する 【演習】顧客との商談事例～受注できなかった事例から学ぶ	13:00	3 顧客と自社をつなぐ日々の営業活動 (1)ポイントを押さえたコミュニケーション (2)潜在課題を引き出す「質問力」 【演習】適切なコミュニケーションを選択する 4 目標設定と行動計画 (1)目標の立て方と粘り強く取り組むための思考法 (2)自身の目標と行動計画を策定する 5 まとめ
12:00 (昼食) 13:00		16:45	終了後アンケート内容のシェア

講師

(公財) 日本生産性本部コンサルティング部

講師 松沢 智仁 氏

【講師略歴】

新卒にて株式会社マクロミルにて5年間営業を実施。チームリーダーとして大手代理店を担当。その後公益財団法人 日本生産性本部に転職し研修・コンサルティングの企画及び講師を担当。



【講師のコメント】

購買活動の観点から営業プロセスを整理し、「顧客の意思決定・購買後の満足」を着実に得る営業活動プロセスを学ぶことができます。また、顧客の潜在課題を発見・解決し、付加価値を最大化するために「聴く力・話を引き出す力」を習得します。これらにより、顧客の購買段階にあった営業活動ができるようになるとともに、初めての営業でも問題なく商談できる力が身につきます。

参加要領

- 「参加申込書」に所要事項をご記入の上、7月6日(木)までにFAXでお送りください。
 - 申込書が届きましたら、参加証をお送りします。セミナー開催日の3日前までに参加費をお振込みください。
- ※ 個人情報の取り扱いについて：参加申し込みによりご提供いただいた情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し保護の徹底に努めます。本事業実施に関して必要な範囲で参加者名簿等の資料を作成し、当日講師、参加者等の関係者に限り配付させていただきます。ただし、法令に基づく場合を除き個人情報を第三者に開示、提供することはありません。

(問い合わせ先) (一社) 栃木県生産性本部 宇都宮市中央3-1-4 TEL 028-637-1008

営業基礎研修(7/11)参加申込書

FAX: 028-638-8868

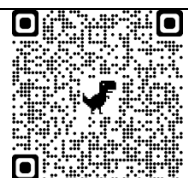
会社名 _____ 住所 〒 _____

(業種: _____)

連絡担当者 _____ TEL _____

E-mail _____ FAX _____

参加者氏名 (ふりがな)	参加者の役職名	参加費 金 円
		(開催日3日前までに、指定口座にお振込お願いします) ※当日現金持参希望の方はご連絡ください。 振込先：参加証にてご案内いたします。



HPからのお申込みもできます→