

裏面もご覧ください

営業活動の流れを抑えつつ、自分で考え・動く営業マンを育成する

営業新人基礎研修

新たに営業担当者となられた方に、講師オリジナルの『実践するだけで確実に実績が上がる営業理論』に沿って、営業活動の心構え・仕組み・仕掛け・自己管理の基本などを1日で身に付けていただく研修です。ロールプレイングを交えながら理解を深め、現場ですぐに活用することができます。新規配属や営業への配置替えはもちろん、思うように実績が上がらない営業担当者にもオススメです。

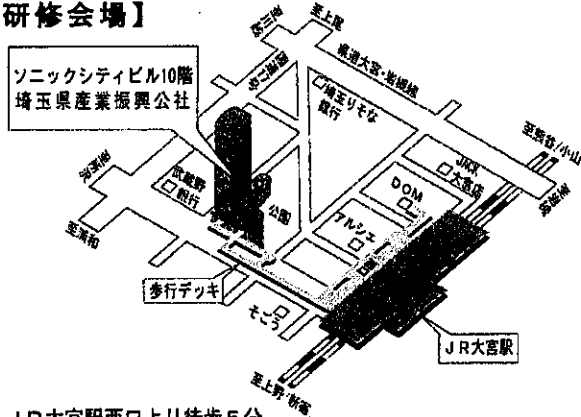
【開催日時】

平成30年5月15日(火)

9:30~16:30(昼休憩1時間) 9:00受付開始

【研修会場】

ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分200円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室
JR大宮駅より徒歩5分

【定員】30名

【受講料】 会員 7,500円

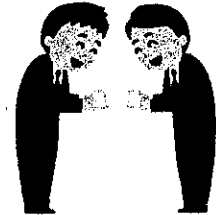
一般 9,600円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社

研修・情報G TEL048-647-4087

【カリキュラム】

1. 営業の基本を知る
2. 営業のスキルを知る
3. 営業のステップを知る
4. 営業に不可欠なコミュニケーション力を身につけよう(実践プレゼンテーション演習)
5. 楽しく&実績が上がる営業を考えよう(ワールドカフェ)



※カリキュラムは予告なく変更される場合があります

【講師】

株式会社スタジオ02
代表取締役 大関 暁夫 氏

【プロフィール】

横浜銀行にて新聞記者経験のある支店長として活躍の後、同社を設立し代表取締役に就任。上場企業役員を兼務すると共に、中小企業経営支援のほか、講演、執筆活動にも従事している。専門は「営業力強化」、会議運営等を通じた「組織内活性化」等。特に「必ず実績が上がる営業チームづくり」には幅広い業界から定評がある。全国の金融機関で、営業、管理者育成、事業性評価等をテーマとした指導にも精力的に取り組んでいる。AllAbout「組織マネジメントガイド」にて、様々なニュースをマネジメントの切り口で解説中。

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 営業新人基礎(18KAA)

| | | | | |
|---------------|---------|----|------|-----|
| 企業名 | TEL | | | |
| | FAX | | | |
| 住所〒 | 事務担当者 | | | |
| フリガナ 受講者氏名 | 所属部署・役職 | 年齢 | 勤続年数 | 性別 |
| | | | | 男・女 |

個人情報の利用目的のご案内
当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
・各種相談やお問い合わせに関する対応など ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講生名簿として講師に提出します。
・当社が実施する各種調査の公表 もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します