

—明日のためへ第一歩 営業のスキルアップを目指す!—

若手営業社員実践力向上セミナー

§ § § 開催案内 § § §

金沢商工会議所 中小企業相談所

ビジネス環境が激しく変化するとともに、顧客のニーズもますます高度化する中で、企業が勝ち残っていくには“営業力強化”が必要不可欠となっています。

特に、若手の戦力化は企業の将来に大きく影響します。

本講座では、「鉄は熱いうちに打て」と同じく、若手営業パーソンに必要な営業成果実現のためのポイントを理解していただき、実践力強化を目指します。

【講座内容】

- (1) 顧客の期待する営業の役割とは何か
 - ・売れる営業は基本を徹底する…基本とは何か
 - ・営業に必要なマーケティングリテラシーとは何か
- (2) 営業力に差をつける「商談力」の強化
 - ・商談の流れ(プロセス)とコツを掴む
 - ・顧客の心をつかむ商談マナーと傾聴
 - ・顧客のニーズを浮き彫りにする質問力
- (3) クロージングに導く「提案力」の強化
 - ・提案の本質とその進め方
 - ・存在感のあるプレゼンテーション
 - ・訴求ポイントの効果的な伝え方
- (4) 自分自身の課題と自己管理
 - ・自己成長のための課題を設定する
 - ・顧客のニーズを浮き彫りにする質問力
 - ・今日のまとめ

【講師紹介】

えびはら けんじ

蛭原 健治氏

【E B I マネジメントオフィス代表】

大学卒業後、印刷会社、住宅建築会社向けコンサルティング会社勤務。コストダウンプロジェクトマネージャー、改善、新人育成等に従事。企業での経営戦略アドバイザー、マネージャーの経験を活かした現場改善、業務改善、人材マネジメント及び営業戦略コンサルティングの指導を行っている。また新人から管理者の各階層教育及び目的別教育などでも活躍している。明るく熱心な指導が好評を得ている。中小企業診断士。

◇◇◇開催要領◇◇◇

開催日時 平成 27 年 6 月 17 日 (水) 13:30~16:30

会場 金沢商工会議所大会議室 (2階)

受講料 当所会員 3,080円、一般 5,140円
(資料代・消費税込)

定員 30名

問合せ先 経営支援課 石田

〒920-8639 金沢市尾山町9番13号 金沢商工会議所
TEL 263-1161、FAX 224-7079

※下記申込書を記入し、FAX等にてお申し込み下さい。
※受講料は開催日前日までに銀行振込にて納入下さい
(振込後の受講料は返却致しかねます。また、振込手数料はご負担願います)。

※有料駐車場(地下)あります(台数に限りあり)

振込先: 北國銀行本店(普) No.313460

金沢商工会議所

☆☆☆「若手営業社員実践力向上セミナー」受講申込書☆☆☆

平成 27 年 月 日 会員・一般

会社住所	〒	受講者氏名	年令
会社名			
具体的な業種			
部署・担当者名			
TEL	-	FAX	-

上記の通り () 名分、受講料 () 円を銀行振込にて申し込みます

※ご記入情報は、当所からの連絡・情報提供や講座参加者の実態調査に限り、利用することがあります。