

+ withコロナ視点 明日からの活動への期待を一気に高める

営業担当者パワーアップ講座

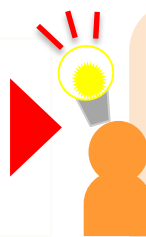
営業職としての基本（普遍的役割と現代に通用する役割の双方）をしっかりと認識した上で、現場での具体的な営業のやり方（マナーや必要な情報収集など）をアポイントからクロージングまでの各プロセスごとに再認識します。さらに、実践活動に繋げるレベルまで「提案営業の本質」を理解し、顧客攻略へのヒントを得ることで、明日からの活動への意欲を喚起します。

このようなお悩みはございませんか？



- ・コロナ禍で客先に訪問できなくなった
- ・営業方法がマンネリ化してきた
- ・自分の強みをいかして営業活動で成果をあげたい
- ・日々の営業活動へのモチベーションを上げたい

研修後の成果



- ・オンラインでも通用するパターンとやり方がわかる
- ・基本を再確認することにより、自己の「強み」「弱み」を知ることで、明日からの改善に繋がる
- ・現場における顧客折衝プロセスを前進させる為の具体的なノウハウを知ることによって活動への迷いを払拭する
- ・やり甲斐や誇りを得ることができ、明日からの活動への期待が一気に高まる

日時

7月30日 [木] 10:00 ~ 17:00

定員

20名

会場

福岡商工会議所 会議室 ※会場地図は受講票と一緒に送ります。

受講料

会員 15,720円 特商 20,120円 一般 23,050円

※2020年度より、当所人財育成事業ご利用の会員様は、会員価格より10%割引。詳しくは裏面をご確認ください



講師 株式会社ヒューマンプロデュース・ジャパン(ビジネスディベロップメント) 大軽 俊史氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、平成9年から日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事し、事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立し、ビジネスディベロップサポートを設立。

コンサルタント歴は20年、研修、講演日数は2000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング、人事・組織戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では年間200日の講演・研修を担当。

講座内容

1. 研修の目的と雰囲気作り
2. お客様・上司の期待に応えておられますか？セールス担当の役割に関する考察！
3. 厳しい時代に負けないセールス担当になる為には？
4. 営業折衝の各プロセスにおけるセールスマナー並びに活動のポイントとは？
5. 提案型（問題解決型）営業の種類・レベル（9段階）
6. お客様のニーズを引き出す傾聴営業の本質と実践
7. コロナ禍～テレワーク時代のオンライン打ち合わせのポイントと落とし穴

※都合により講座内容を変更する場合がございます。予めご了承ください。

本講座における新型コロナウイルス感染症予防対策について

- 検温／受講当日、発熱(37.5度を超える場合など)の症状が疑われる方は受講をご遠慮ください
- マスク着用／感染拡大防止のため着用をお願いいたします。講師、運営スタッフもマスクを着用いたします
- 消毒液の設置／こまめな手指の消毒にご協力ください ●屋内換気の徹底／外気を取り入れた空調運転をします

お問い合わせ 福岡商工会議所 会員サービス部 検定・企業研修グループ

TEL: 092-441-2189 FAX: 092-414-6206

URL: <https://www.fukunet.or.jp/jinzaisaiyo/training/>



福商実務研修講座お申込方法及び参加申込書

①ご希望の講座を申し込む(下記のいずれかの方法でお申込みください) ※定員になり次第締切

当所ホームページの申込フォームを使って
WEBにてお申込み
(<https://www.fukunet.or.jp/jinzaisaiyo/training/>)

または

下部の参加申込書に必要事項をご記入の上
FAXにてお申込み
(FAX:092-414-6206)

②申込受付確認メールが届く(メールアドレスの記載がない場合はFAXでお送りします。)

* お申込みされた内容に間違いがないかご確認ください。

③開講日1週間前頃に受講案内がメールが届く

* メールが届いた受講案内は印刷して当日ご持参ください。

* 受講料につきましては、請求書到着後にお振込みください。

④請求書が届く 受講料を下記のいずれかの銀行にお振込み下さい ※振込手数料はご負担ください。

○福岡銀行 博多駅前支店 (普) 2330584
○西日本シティ銀行 本店営業部 (普) 3253689
【名義】福岡商工会議所 企業研修センター

* 開講日までにお振込みください。やむを得ず受講後のお振込みになる場合はご連絡ください。

* 受講料お振込み後のご返金はできかねますのでご了承ください。(ただし当所都合による中止を除く)

⑤当日受講する

* 筆記用具・印刷した受講案内メールを忘れずにご持参ください。

FAX : 092-414-6206

講座名	講座No 22	講座名 営業担当者パワーアップ講座		講座日 7/30		
会社名			会員(No)・特商・非会員			
所在地	〒	業	種			
TEL			社 員 数	人		
FAX			2020年度対象事業 申込実績 ※1	有() 無		
連絡担当者	氏 名			部 署 ・ 役 職		
	e - m a i l			請 求 書		
受講者氏名(フリガナ)		年 齢	部 署 ・ 役 職	受講者氏名(フリガナ)	年 齢	部 署 ・ 役 職

※1・・・お申込み時点で2020年度当所事業のうち、次のいずれかにご出席・ご参加の場合は、“有”に○印をつけ、事業名を()内にご記入ください。会員価格受講料より10%(税込)割引いたします。

～対象事業～ ・2020年度実務研修講座・リカレント講座・eラーニング・出前講座・会社合同説明会
・簿記検定、リテールマーケティング検定試験団体申込

* この講座を何で知りましたか。

会議所ニュース DM(ダイレクトメール) 福岡商工会議所HP メールメッセージ その他()

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のため利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

★チラシの郵送が不要な場合は、お手数ですがこちらにチェックをして、ご返信ください ▶▶ 郵送を希望しない

