

令和3年度 信頼関係を構築して売上を伸ばそう！ 営業コミュニケーション研修

信頼関係構築は成功へのステップ！
伸び悩みを打開して、販売拡大に
進みましょう！ **定員15名程度**

営業担当者が、顧客から信頼を得て更なるマーケット拡大を図るためには、何よりもまず信頼関係を構築するコミュニケーションスキルが必要となります。こういったものはたくさんの経験を積んで技能として身に付けなければなりません、そのためには信頼関係を深めるためのコミュニケーションスキルがどういったスキルであるのかを知っておく必要があります。このスキルをすぐに現場で活用すれば、顧客との信頼関係は大きく発展し、確実な受注へと繋げることが期待されます。


(対象者) 中途採用社員(営業)、新たに営業部門に転属された方、中堅営業社員等

日時：令和3年8月25日(水) 時間：10:00～16:00 (9:30から受付) 会場：カルタスホール会議室 (北浦和ターミナルビル 3F) *北浦和駅徒歩2分 さいたま市浦和区北浦和1-7-1	受講費	協会会員	一般・非会員
		6,000円	9,000円

< 内容 > 1. 信頼関係を深めるコミュニケーションスキル (1)ラポール形成スキル 顧客との親密感を形成し、身近に親しまれるようになるためには。 (2)リスニングスキル 顧客の気持ちや感情を捉えニーズをつかむ傾聴方法。 (3)トーキングスキル 顧客が聞きやすく安心・安全を感じる話し方。 他 2. 顧客が満足するコンサルティングセールス 現状を捉え、問題・ニーズを捉えるスキルを学ぶ。	<講師紹介> 株式会社サービスクリエイト 代表取締役社長 西脇 清司 氏 大学卒業後、投資会社に入社し、新入社員年度に営業トップタイトル賞を受賞。東証1部上場グループ企業で経営企画職等を経て2010年に創業。「すぐに活かせる訓練」を方針とし、新入社員からベテランまで多くのビジネス実務研修実績をもち、講師自身の振る舞いや、わかりやすく伝え理解を促す講師力に、開催講座で高い評価を得ている。 ◆SCビジネスアカデミー塾長(3教室・受講生60名運営) ◆国家資格キャリアコンサルタント ◆JSCA認定コンサルティングセールスマスター
	

..... 切らずにそのままFAXしてください

営業コミュニケーション研修 受講申込書 FAX 048-827-0071

会社・団体名		業種	
所在地	〒 -	会員・一般	<input type="checkbox"/> 当協会会員 <input type="checkbox"/> 一般・非会員
ご担当者名		TEL	
所属(部・課)		FAX	
(フリガナ) 氏名	所属部署・役職	性別	年齢
()		男・女	歳
()		男・女	歳
その他 *必ずご確認ください	◆申込受理後、受理確認のご連絡をします。その後、受講票、会場案内図及び請求書を送付いたします。尚、昨今の新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、状況によっては急遽中止という事もあり得ますので、各種案内文書に関しましては開催決定後(おおよそ1週間前)に送付させていただきます。 ◆上記理由により、受講料の納付は受講後に振込んでいただくようにさせていただきますので予めご理解ご協力をお願いいたします。なお、送金手数料は貴社にてご負担くださるようお願い申し上げます。 ◆受講の際は事前に案内させていただくマスク着用等の各種感染症対策にご協力の程お願いいたします。		申込はこちらでも 

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報については、受講票・請求書の送付及び講師への参照以外の目的には使用いたしません

【お問合せ・お申込み先】

埼玉県職業能力開発協会 総務課研修担当
〒330-0074 さいたま市浦和区北浦和5-6-5埼玉県浦和合同庁舎内
TEL: 048-829-2803 FAX: 048-827-0071

*申込後、1週間以内に受理確認のご連絡をします。
連絡がない場合は、当協会までご連絡ください。

協会使用欄		
TEL	送付	デ-9移行