

**令和4年度
顧客ニーズが多様化する時代だからこそ営業力の強化を！
若手社員営業スキルアップ研修**

定員15名程度

会社の業績を担う営業職を育成することは、組織にとって重要なテーマです。かつて営業に求められたのは、顧客と深い人間関係を構築する力でしたが、現在ではそれに加えて、顧客が実現したい要望や抱えている問題を的確に捉えて、「解決策」として製品やサービスの使い方を提案するソリューション営業が求められます。便利な時代だからこそ顧客の要求も高くなってきています。若手の営業力を鍛えて、事業の成長に繋げましょう。

(対象者) 新人営業社員や若手の営業社員、他部門から営業に配属された社員等

日時：令和5年1月24日(火) 時間：9:30～16:00 (9:15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 *いずれも税込	協会会員	一般・非会員
		9,000円	13,000円

< 内容 >

1. オープニング
・この研修のねらいと達成する目的意識
2. コミュニケーション心理
・人について知っておきたい10ヶ条
・良い人間関係を作る体質づくり
3. 「成功体験・失敗体験」に学ぶ
・他人の成功・失敗体験の体験談から学ぶ気づき
・今までの営業を行った際の振り返り
4. 相手を惹きつけ、引き上げる営業のスキルとは
・営業を行う際の若手に必要なポイント
5. 現在の悩みの共有と解決策討議
・グループワーク討議で解決策を模索

< 講師紹介 >

株式会社キャリアファクトリー21
代表取締役
本間 義昭 氏
上級講師 **石川 恵美 氏**

金融市場の営業や外資系生保エージェンとして経験を積み、税務・財務・法務案件を解決するコンサルティング企業で、経営コンサルや医療コンサルの実務と知識を習得。「多くの人が、そして企業が元気になる躍進する...それをお手伝いすること」を使命に、ツーウェイ、実務中心、を特徴とし大好評を得ている。「管理職・中堅育成などの各階層教育」、「経営指導」、「人材確保および定着に関わる指導」など多岐にわたる指導を行う、埼玉県職業能力開発協会をはじめとした公益団体、商工会議所、商工会、大手企業など、多くの企業・事業所からの信頼は絶大なウワサの熱い講師。

..... 切らずにそのままFAXしてください

若手社員営業スキルアップ研修 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の程をお願いします。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をお願いいたします。		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。
連絡がない場合には、当協会までご連絡ください。

協会使用欄	
送付	データ