

新任若手営業担当者のための



営業力強化 基本のキ講座

初めが
肝心

営業の基本姿勢・基本動作を
今しっかりと身につける！

売れる営業担当者として成功出来るかどうか？。それは営業の仕事というものをしっかりと理解し、基本姿勢と基本動作をしっかりとマスターし、さらに自分のやるべきことを認識しているかどうかにあります。

基本を知らずに、我流に陥り苦労している多くの先輩社員と一線を画するのは、今！初めが肝心！です。

本講座では、営業担当者の仕事の基本を理解し、ロールプレイングを通じて、売れる人の商談スタイルを身に付け、成果を上げるために自分が取り組むべき課題と解決策を見つけていただきます。

営業・販売の実務経験とコンサルタントとしての27年の指導歴を持ち、東北の流通事情にも精通する講師が、現場の事例交えながら分かり易く、新任・若手営業担当者に丁寧にご指導いたします。

経営者の皆様、若い社員ほど、成長する学びの機会を求めている調査結果も出ていますので、ぜひ多くの社員をご派遣下さい。

実施要項

日時 ●平成25年7月2日(火) 午後1時30分～4時30分

会場 ●リンクステーションホール青森(青森市文化会館)3階小会議室

受講料 ●会員1名 1,000円 非会員1名 2,000円(テキスト代含む)

講師 ●ディライツ マネジメント コンサルティング オフィス代表 山下健二氏

申込み ●下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにて事務局へお申込み下さい。

主催:(公社)青森法人会

〒030-0823 青森市橋本2-2-17

締切日 6月25日(火)

定員
50名

商工会館4階

Tel.017-775-2580 Fax.017-773-5644

Fax.773-5644

(キリトリ線)

「営業力強化講座 基本のキ講座」申込書

会社名		電話	
住所	〒	FAX	
参加者		参加者	

※個人情報の取扱いについて
当会は、申込に記載されました参加者名等を、研修会開催に際しての管理のために利用し、それ以外の目的で利用することは一切ございません。

営業力強化 基本のキ講座

講座内容

- ①オリエンテーション
- ②自己紹介 & 名刺交換
- ③講義:「営業の基本姿勢と基本動作」
- ④グループワーク:「商談ロールプレイング」
- ⑤発表 & ディスカッション
- ⑥講義:「今からスグ！基本の徹底と行動管理が道を開く」
「成功する提案営業のすすめ方」
- ⑦まとめ

講座
特徴

■営業とは何なのか？いろはの「い」をしっかりと認識し、正しい基本姿勢を身につけさせます。

【前(まえ)営業】→【中(なか)営業】→【後(あと)営業】の各ステップ別に要点をまとめた、現場でも役立つテキストを全員に配付します。

■同じ立場の他の参加者との実習を通じて、自己を見つめ直し、発奮を促す絶好の機会とすることができます。



講師

ディライツ マネジメント コンサルティング オフィス代表 山下健二氏

昭和38年仙台市生まれ。『観て・視て・診て・看る！』有言実行 実践型 経営コンサルタント『貴方の顧客、組織、そして関わる社会に満足と喜びを！』を使命に掲げ、特に中小企業の社風刷新や業績向上支援。

基本動作の教育訓練、各種セミナーの講師や講演活動を通じ多くの自立型人材を育成中。
○主な資格：社団法人日本販売士協会登録講師(一級販売士) / 経営士 / 品質・環境・労働安全衛生の各マネジメントシステム審査員補 / みちのくEMS評価員・審査員 / 宮城県・仙台市 中小企業支援機構登録専門家 / など。