

昨年の人気講座です！若手従業員の営業力を高めたいとお考えの方はお早めのお申込を。

受講生
大募集!



脱3K(勘・経験・根性)営業! 営業力強化研修

若手社員の定着と営業力を伸ばす5日間セミナー

『これまでの3K(勘・経験・根性)営業に限界を感じている。』『営業力を高めようと自分自身で努力しているのにうまく結果に結びつかない。』『若手従業員にたいする教育をおこなっているが中々うまくいかない。』など感じていませんか。企業にとって若手従業員の育成は必要不可欠です。本研修では、営業パーソンに必要な『自社の強みの発掘方法』『プレゼンテーション力強化』『ヒアリング力』『営業ツール』などを5ステップにわけて学習する超実践型営業研修です。昨年に引き続いての人気講座となっていますのでお申込はおはやめにお願致します!

開講!
11/7

日程 平成26年11/7(金)・21(金)・12/8(月)・17(水) 平成27年1/14(水)

時間 各日13:00~17:00 ※1/14のみ13:00~18:00

会場 盛岡駅西口マリオス18F 181会議室

対象 若手従業員、内定者、学生など(概ね30歳ぐらいまで)

定員 50名(申込は先着順です) 費用 無料

お申し込みは
電話・FAX・
WEBから

岩手県中小企業団体中央会 〒020-0878 岩手県盛岡市肴町4-5

TEL 019-624-1363 FAX 019-624-1266

ホームページ: <http://www.ginga.or.jp/>

詳細カリキュラムは裏面

■ 講座詳細カリキュラム

日程・時間	講座名	講座内容(一部)
第1回 ① 11月7日(金) 13:00~17:00	営業の基本と考え方 成果を上げる営業と、 成果が上がらない営業との違いとは?	① 営業マンの本来の仕事とは ② 成果を上げる営業と、成果が上がらない営業 ③ 顧客と信頼関係を構築する ④ 営業マーケティングの考え方
第2回 ② 11月21日(金) 13:00~17:00	営業マーケティング 営業理論・営業技術・営業管理	① 営業マーケティング(理論・技術・管理) ② 営業プレゼンテーションの基本 ③ 顧客への伝え方・説明力の高め方(VTR撮影)
第3回 ③ 12月8日(月) 13:00~17:00	営業ヒアリング強化 ネゴシエーションの基本を学ぶ	① ヒアリングを実施する際に必要なキーワード ② 4つの質問を使い効果的・効率的なヒアリング ③ ネゴシエーション(交渉)の基本を学ぶ ④ (演習)ヒアリング項目作成演習
第4回 ④ 12月17日(水) 13:00~17:00	営業IT活用 人間関係をつなげる ソーシャルメディア・タブレット活用術	① 営業を効率化させるタブレット活用術 ② 人間関係をつなげるソーシャル・メディア活用術 ③ 営業強化のためのホームページ活用法
第5回 ⑤ 1月14日(水) 13:00~18:00	営業販促ツール+検定 営業が持つべき販促ツールとは? 自己の営業力を検定でCHECK	① 営業を支援する販促ツール作成の考え方 ② 営業が持つべき販促ツール強化 (名刺、自己紹介シート) ③ 手書きお礼状などのアナログツールの強化 ④ 営業力強化検定の実施(全体のまとめ)



大木 ヒロシ 氏

ジャイロ総合コンサルティング
代表取締役

ジャーナリスト(記者)を経て実業にはいる。フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、営業業務を中心とした経営実務経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング(株)を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は200回を超える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは他に追随を許さず、日常は多忙を極める。



渋谷 雄大 氏

ジャイロ総合コンサルティング
セミナー事業部長・中小企業診断士
売らない販促コンサルタント

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。

講師の詳細WEBサイトをご覧ください→<http://jairo.co.jp>

お申し込み方法

※申込期限:初回11月5日(水)まで、以降、各開催日の2日前(土日祝日除く)まで

- ① 別途申込書を作成していますので、各セミナーの申込書に必要事項をご記入の上、**FAX (019-624-1266)**にて、各申込期限までにお申し込み下さい。
- ② 本会ホームページから、お申し込みができます。<http://www.ginga.or.jp/>
- ③ お電話にてお申し込みもできます。 **電話 019-624-1363** (担当:企画振興部)