

# 新任営業マン向け 「営業スキル」向上セミナー

顧客から高い信頼を獲得し自社の商品・サービスを販売していくためには、個々の社員が営業スキルを磨いていく必要があります。今回は4月から新たに営業職に就いた方や新入社員を対象に、営業という仕事の心構え、顧客心理に基づいた顧客づくりなど、営業社員としての基本の習得能力について、実習を交えながら学びます。営業職として自己成長するために、今後の営業活動にお役立てください。

日時 平成27年4月21日(火) 10:00~17:00

会場 福井商工会議所ビル 国際ホール

講師 ジャイロ総合コンサルティング(株)  
セミナー事業部長 中小企業診断士 渋谷 雄大 氏



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。

対象 他部署から新たに営業職に配属される方  
新入社員で営業職に就かれる方、営業の基本を学びたい方

内容

- ・営業としての考え方 型「守破離」の考え方 型を知り、応用する方法
- ・自己紹介&他己紹介
- ・営業の基本6ステップ お辞儀と雰囲気作りトレーニング
- ・顧客づくりの基本ステップ~4つのステップを理解し営業に活かす~
- ・顧客心理の基本を知る 優位感覚を知り相手の特性を把握する
- ・営業量を増やし営業効率を高める
- ・スケジューリング、TODO 管理の基本 ・伝え方(プレゼンテーション能力)の基本
- ・PREP法を使ったロールプレイング ※実習形式を織り交ぜて行います

受講料 会員事業所：5,000円/人、非会員事業所：10,000円/人(消費税・昼食代込)



※事業利用サービス券が使えます。  
(但し、1社あたり3枚まで)

## お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課(福井県小規模事業経営支援事業) TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fcci.or.jp

新任営業マン向け「営業スキル」向上セミナー(4/21)受講申込書

お申し込み  
FAX 0776-50-6789

事業所名		T E L ( ) -
住所	〒 -	F A X ( ) -
担当者名	部署 氏名	メール
受講者名①		受講者名②

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。