

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を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、仙台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。

オリエンテーション

自己紹介 & 名刺交換

講義：営業の基本姿勢と基本動作

グループワーク：簡談ロールプレイング

発表 & ディスカッション

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

まとめ

プログラム

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。

定員40名になり次第、締め切りとさせていただきます

主催 仙台でセミナー企画、全国への講師派遣、2年の実績!

(株)ホップステップ

〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡3-11-5
TEL 295-2766 FAX 295-2788

2013 **1/9 (水)**

13時30分~16時30分
卸町会館4階中ホール

講師

ドイツ マネジメントコンサルティング オフィス
代表 山下健二



受講料・申込方法・お支払方法

受講料 1名4,200円
(テキスト・資料・税込)
申込み 下記申込書に記入の上、来る12月20日までFAXにてお申込み下さい。入金確認次第、正式申込みとさせていただきます。
振込先 七十七銀行名掛丁支店
普通預金 5689449
株式会社ホップステップ

講師

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。

申込 FAX 295-2788

新任若手営業担当者のための **営業力強化 基本の【キ】講座** 参加申込書

会社名			お電話	
ご住所	〒	-	FAX	
参加者名			参加者名	