

営業の **心** **技** **体** をマスターし、強く育つ！

1日
コース

新人 営業社員戦力化講座

円安での原材料高騰で、激しさを増す競争に打ち勝つ新人営業社員の戦力化講座！

営業の基本姿勢・基本動作・基本技術をキチンと身につけるのは今しかありません！



2015

4/14 (火)

午前9時30分～午後4時
卸町会館 3階会議室

■ 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



受講料・申込方法・お支払方法

受講料●1名8,640円
(テキスト・資料、昼食代、税込)
申込み●下記申込書に記入の上、来る4月
10日までFAXにてお申込み下さい。
受講料は4/1以降の送金にてお願い
します。
振込先●七十七銀行名掛丁支店
普通預金 9167099
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・見る！』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財を育成中。
○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。

プログラム

1. 講義：営業活動に必要な基本知識を習得する！
(1)テーマ①：「営業社員の基本思考」
(2)テーマ②：「お客様満足とは？」
(3)テーマ③：「マーケティングを学び業績アップを図る」
2. トレーニング：営業活動に必要な基本動作を体得する！
(1)挨拶：「第一印象を良くする名刺交換」
(2)電話対応：「アポイントメントの取り方」
(3)対話：「正しい言葉遣いと応酬話法」
3. グループディスカッション：営業活動に必要な技術を体得する！
(1)自分を知る：エゴグラム他
(2)実践ロールプレイング①：「商談の各ステップ」
(3)実践ロールプレイング②：「応酬話法」
(4)実践ロールプレイング③：「社内外での報・連・相」
4. レポートまとめ
「講座で学んだこと、明日からの営業に即活かすこと」

ポイント

- ①初めて携わる営業の仕事の心構えと基本技術を身につけます
 - ②営業の現場を想定した実践的なロールプレイングで顧客から求められる営業スタイルを身につけます
 - ③商談の進め方や顧客との応酬話法、効果的な営業推進を図るための上司との『報連相』の仕方を身につけます
- 現場での戸惑いを払拭し、営業の仕事に自信を持って臨める営業社員を育てていきます！

※【ご持参いただくもの】筆記用具

定員30名になり次第、締め切りとさせていただきます

弊社は、『宮城県の企業に働くビジネスパーソンのスキルは全国で最も高い』と言われる日が訪れることを願って公開講座を続けています！

主催 仙台でセミナー企画、全国への講師派遣、20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

申込FAX 295-2788

新人営業社員戦力化講座

参加申込書

会社名				お電話	
ご住所	〒 -			FAX	
参加者名			参加者名		