



やる気と成果を出すための

「営業の基本」徹底セミナー

すぐに現場で活躍する営業担当者になるために！

研修目的

- (1) 営業担当者に必要な心構えや視点、役割を学ぶ
- (2) 営業を視点にした基本マナーを徹底的に学習する
- (3) 訪問や調査、商談までの基礎テクニックを学習する

日時 2019年5月16日(木)
9:30~16:30

講師 ビジナリーソリューションズ 代表
ソリューションコンサルタント
葉田 勉 氏

会場 京都経済センター(京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結



大手電機メーカーにて商品開発部、営業本部、経営戦略室と歴任し、大手コンサルティング会社である船井総合研究所へ転職。売上数千億円から数千万円の企業まで幅広く支援。メーカーや卸、小売業と業種業態問わず、多様な企業にコンサルティングを行ってきた。現在も経営戦略や営業戦略を支援し、企業の明日を見た経営基盤づくりをサポートしている。著書：『顧客満足のストーリー営業術』

受講料 京都商工会議所会員 18,000円税別
※消費税抜き 一般 27,000円税別

1. 簡単な自己分析について

【個人ワーク】

- (1) 簡単な性格診断で営業タイプを知る
- (2) あなたの会社を売り込んでみよう！

2. 営業の心構えについて

- (1) 営業で最も大切な3つの視点
- (2) 営業に必要な役割を考える
- (3) 目指すべき営業のモデルを作ろう！

3. 営業で大切な基本マナーとは

【演習】

- (1) 営業で見られる表情、姿勢、服装について
- (2) お辞儀の仕方で印象が変わる、そのポイントは？
- (3) 印象に残る営業の挨拶
- (4) 気をつけたい名刺の渡し方

- (5) ぬかりなく進める営業の段取り術

- (6) 効率的に動くための営業のスケジュール管理

4. 商談をうまく決める方法とは

【個人ワーク・演習】

- (1) 商談のステップをイメージして、無理なく進めるポイント
- (2) 聞くこと、伝えることのポイント
- (3) 簡単な商談シナリオの作成と発表

5. 営業担当者として自立し、成果を出すために

【個人ワーク】

- (1) 確実に行動する実行計画書の作成
- (2) 振り返りとまとめ

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 研修担当

webサイトからお申込み下さい。

▶ で (URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。



1 ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

- ▶ TEL : ①2019年3月1日まで 075-212-6446
②2019年3月5日より 075-341-9762

※2019年3月2日~4日は本所移転作業のため、TEL・FAXはつながりません。ご了承ください。

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

2

お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。

振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名：京都商工会議所
研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はあらかじめご連絡下さい。

2019年3月5日「京都経済センター」へ移転

(〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入)

次代へ動く。
京都商工会議所、
四條室町に誕生。



京都商工会議所
2019.3.5
移 >>>> 転
京都経済センター7F