



目指せ！新人営業の早期戦力化！

新人営業が知っておくべき営業の基本セミナー

学びと実践で営業デビューに自信をつける！

職種別研修

営業

研修目的

- (1) 売れている営業の共通点から"営業の基本"を学ぶ
- (2) 商談の質を高める"事例営業"を学ぶ
- (3) 実践で学んだことを明日に活かす

日時 2019年10月25日(金)
9:30~16:30

講師 株式会社はたらこらぼ 代表取締役
日下 章子氏

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



接客業から(株)リクルートでの求人媒体の営業へ。全国のTOPセールスたちから営業ノウハウを学び、真似ることで高い業績を維持するだけでなく、多くの売れる後輩営業も育てた。2010年に人材コンサルタントとして起業。セミナー内容を自ら実施することで、100%紹介受注で順調に業績を伸ばし続けている。

受講料 京都商工会議所会員 19,800円
※消費税込 一般 29,700円

1. すぐに役立つ自己紹介のコツ 【講義・ワーク・演習】

- (1) 自己紹介のポイント
- (2) 自己紹介のシナリオ作成
- (3) 自己紹介の実践練習

2. 営業とは？ 【講義・ワーク】

- (1) 営業の定義を揃える
- (2) 営業がしなければならないこと

3. 営業に必要な力 【講義・ワーク】

- (1) 営業に必要な力を考え・学ぶ

4. 売れている営業の営業フロー 【講義・ワーク】

- (1) 売れている営業の営業フローを考え・学ぶ

5. ヒアリング力 【講義・演習】

- (1) ヒアリングのコツ
- (2) ヒアリング力を磨く実践練習

6. 様々なシーンで役立つ事例営業 【講義・ワーク・演習】

- (1) 事例営業とは？
- (2) オリジナル事例を作る
- (3) 事例の実践練習

7. 目標設定 【講義・ワーク】

- (1) 正しい目標設定とは？
 - (2) 目標設定
 - (3) 目標共有
- ～目指す姿と明日から頑張ること～

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ 京商ビジネススクール で 検索

(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。

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: 075-341-9762

▶ e-mail: jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地: 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



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

京商ビジネススクール申込用紙



FAX でのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
会社名		事業内容	
		TEL	— —
		FAX	— —
所在地	〒	受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者		所属 (役職名)	
e-mail			※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します
受講者名 (ふりがな)	年齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください。



京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795