



新任営業担当者必見！

売れているトップ営業の意識と行動

はじめが肝心！何を身につけるかで結果が大きく変わる！！

研修目的

- (1) 営業の苦手意識を克服する
- (2) 売れているトップ営業の行動を学ぶ
- (3) 即実践できるスキルを身につける

日時 2020年 **5月25日(月)**
9:30~16:30

講師 株式会社セルフ・インプルーブ 代表取締役
和田 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



18歳の時、飛び込みの教材販売を経験し、1週間で約70万円の収入を獲得。大手製薬メーカーで営業を担当後、東証1部上場化学メーカーに転職。子会社の支店長時代にその学びを自分と部下に生かすことで、全国営業トップ支店となる。研修では、現場のノウハウを体感型のワークで実施。面白く、わかりやすいがモットー。

受講料 京都商工会議所会員 **19,800円** 税別
一般 **29,700円** 税別

- 1. 営業の仕事をするにあたって** 【ワーク】
 - (1) 営業に対する今の気持ちは？
 - (2) あなたにとって「営業」とは？
 - (3) 自己紹介・他己紹介
- 2. トップの営業パーソンが心掛けていること** 【講義】
 - (1) 信じる力の秘密
 - (2) できる営業パーソンは「物を売らない」
 - (3) トップの営業パーソンは「コンフォートゾーン」が違う
- 3. トップの営業パーソンが実践していること** 【講義・ワーク】
 - (1) 第一印象は〇〇秒で決まる！
 - (2) 好感を得るための5つの極意
 - (3) あなたの笑顔の点数は？
 - (4) 努力はウソをつかない！

- 4. 相手の信頼を獲得する「聴き方」スキル** 【講義・ワーク】
 - (1) しゃべる前に聴くことの5つのメリット
 - (2) 聴き方の5大ルール
 - (3) うなづきを意識する
- 5. 成果を出している人は「目標設定」が違う！** 【講義・ワーク・演習】
 - (1) まちがった「目標設定」とは？
 - (2) 感情とイメージの重要性
 - (3) メンタル・コントラストって？
 - (4) 断られることに耐性を作る
- 6. 明日からの具体的な行動コミットメント**
 - (1) 今日の振り返り
 - (2) 明日から実践する行動計画

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。

▶ 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。

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



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795