



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) 営業担当者に必要な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 2020年10月16日(金)
9:30~16:30

講師 ビジヨ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 19,800円税別
一般 29,700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) お辞儀の仕方的印象が変わる、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		請求書 (〇印)	要 ・ 不要 ※下記 e-mail アドレス宛に送付致します
所属(役職名)		e-mail	
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