

一流の営業マンを目指せ！超 実践的営業研修

主催：岡山商工会議所

景気の好不況に拘わらず、営業担当者の能力強化は企業の業績に直結する重要な要素です。

本研修は、岡山出身の講師が営業コンサルティングで成果を上げたノウハウと優秀な営業マンの行動特性を体系的にまとめた、他に例を見ない実践的で効果を上げる「ツボ」を押さえた内容です。

マーケット縮小時代を生き抜く一流の営業マンを目指す方に対し、理論理屈ではなく現場を知り尽くしたプロのコンサルタントが実例をもとに解りやすく解説し、即実践できるようご指導します。多数ご参加ください。

1. オリエンテーション

2. 伸びる営業マンの心得帖

- (1) あなたは人財？ 人罪？
- (2) 営業マンのタイプ分析
- (3) 一流と三流の違いとは？【ディスカッション】

※ レジュメをもとに優秀な営業マンの考え方や行動パターンを解説

3. 営業ビジネスマナー研修

- (1) おじぎ、挨拶
- (2) 敬語の使い方
- (3) 名刺交換
- (4) 訪問時のマナー
- (5) 席順など

※ テキストを使用し、基本ビジネスマナーを実践

※ 2名1組でロールプレイング

4. 営業基礎 虎の巻

- (1) 正しい営業の5つのステップ
- (2) 実践的超コミュニケーション術
- (3) 消談⇒笑談⇒商談へのステップアップ法
- (4) 商談のストーリーを描く

※ テキストを使用し、重要ポイントは実践的にロールプレイング

5. まとめ

5つのステップのポイント整理

◆日 時 平成25年7月11日(木)

9:30～16:30

◆会 場 岡山商工会議所 4階会議室

◆対 象 新人～中堅営業マン

◆定 員 40名

◆受講料 当所会員事業所 10,000円／1名

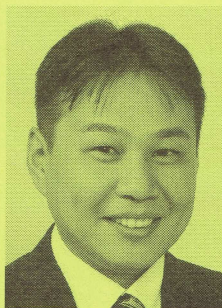
一 般 15,000円／1名

※テキスト代、消費税を含む

◆講 師 株式会社トラストコンサルティング

代表取締役 土師 克仁 氏

(岡山商工会議所 海外展開支援研究会会員)



講師プロフィール

関西学院大学経済学部卒業後、日本生命保険相互会社入社。システム企画部門でキャリアを積んだ後、営業マネージャーとして部下育成、新規マーケット開拓で実績を残す。

その後、経営コンサルティング会社入社、研修業務に従事し独立。首都圏・西日本を中心に、経営環境が悪化する全クライアントに増収増益を達成させる。

☆申込方法 下記の申込書をFAXでお送りください。〒700-8556 岡山市北区厚生町3丁目1番15号
岡山商工会議所 企画振興部（地域振興課）Tel 086-232-2262 Fax 086-225-3561

FAX: 086-225-3561

平成25年 月 日

「一流の営業マンを目指せ！超 実践的営業研修」申込書（7/11開催）

事業所名	営業内容
〒	
所在地	TEL FAX
申込担当者	受講料合計 円

受講料支払方法（次のいずれかに✓をお付けください）

- ☐ 銀行振込 振込先：中国銀行本店 普通預金 No.760781 口座名：岡山商工会議所（請求書 ☐要・☐不要）
- ☐ 当日支払 当日、会場受付でお支払いください

No.	受講者氏名	所 属
1		
2		
3		

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。