

11月29日(水) 10:00~16:00

1. オリエンテーション

- ・研修の流れと目的
- ・参加者の自己紹介

2. 営業とは

- ・営業の仕事の意味と意義
- ・自分の仕事の振り返りと棚卸し
- ・成果が出るための考え方(過程の重要性)
- ・ワーク:自分の仕事を整理して成功の型を考えよう

～昼休憩～

3. 成果を出す営業職になるために

- ・事前準備が95%!準備と仮説が成約のカギ
- ・ヒアリングの重要性
- ・傾聴のポイント
- ・信頼を勝ち取ることが一番の成果
- ・ワーク:ヒアリングを実際にやってみよう

4. 成果を出す営業のテクニック

- ・「売らない」が「売る」につながる
- ・信用を作る3つのポイント
- ・ストーリーで考える営業のテクニック
- ・ワーク:お客様の要求にどうこたえる?!
対応力ワーク

5. まとめ

- ・明日から自分でできることの決意表明
- ・質疑応答

受講での注意事項

※昼休憩は1時間を予定しています。昼食は各自ご用意ください。

お問合せ先

越谷商工会議所 中小企業相談所

TEL: 048-966-6111

「若手中堅社員向け 営業力アップ研修」受講申込書

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX 若しくは [申込QRコード](#)からお申込みください。

FAX

048-965-4445

申込QRコード



事業所名			会員区分	会員 ・ 非会員
所在地	担当者名			
電話番号 (連絡先)	メールアドレス	業種		
フリガナ		職種(例:営業)	年齢	入社年数
①受講者氏名				
フリガナ		職種(例:営業)	年齢	入社年数
②受講者氏名				

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座に関する連絡の目的のみに利用します