

東三河産業アカデミーの人材育成セミナー
東三河広域経済連合会 主管：豊橋商工会議所 ビジネスサポートセンター



若手営業社員実践力向上講座

自己流の「営業スタイル」に慣れ始めた若手営業社員に、営業の本来の役割を再確認させると共に、勘と経験だけでない仮説検証による論理的アプローチの方法論を学んでいただき、更なるステップアップを目指していただきます。

- 講座内容 ■**
- 1. 営業スキルの棚卸**
 - (1) 営業マナー、商品・業務知識を再確認する
 - (2) 自分は顧客をどれだけ知っているか
 - (3) 自分の商談スタイルの強みと弱みは何か
 - 2. 営業目標の設定と自己の行動管理**
 - (1) 目標予算達成に必要な3つの数値設定
 - (2) 既存顧客と新規開拓におけるアプローチの違い
 - (3) 予算を実現する実行計画と行動管理
 - 3. 顧客ニーズの理解とその活用法**
 - (1) 顧客の購買プロセスを理解し営業活動に活かす
 - (2) 徹底した情報収集で顧客が抱える問題を理解
 - (3) 顧客が求めているものは何か・ニーズとウォンツ
 - 4. 提案営業の重要性とそのポイント**
 - (1) 顧客の悩みを解決する具体的提案手法
 - (2) 顧客は「なぜ？」購入するのか
 - (3) 顧客との信頼関係を構築する方法
 - 5. まとめ**
 - (1) 今日の学びと今後の自己課題

- 開催要項 ■**
- 日 時 令和4年 7月14日(木)
10:00～16:00
- 会 場 豊橋商工会議所 会議室
- 対 象 若手(中堅) 営業社員
- 受講料 会員企業 9,000円/名
(東三河 各商工会議所・商工会 会員)
非会員企業 14,000円/名
※申込後、7/7(木)以降の参加取消は受講料全額のキャンセル料が必要となります。
- 定 員 30名(最少開講人数：10名)
- 申込方法 下記申込書をFAX等でお送りください。会議所ホームページからの申込も可能です。
- 開催日の10日前頃「確認書とお支払いのご案内」を申込担当者様宛 FAX 等でお送りします。
※通信障害等による申込書未着について当所は責任を負いかねます。

■ 講師紹介 ■

有限会社プロフィット 染谷 次男 氏
1975年、社団法人日本経営協会入社。企業内教育コーディネーター・人材開発プログラムの開発、国際人養成教育に携わる。株式会社日本コンサルタント協会勤務を経て、1989年、有限会社プロフィットを設立。代表取締役に就任。

----- 切り取らずにこのまま FAX してください -----

東三河産業アカデミー (当セミナー担当 豊橋商工会議所 ビジネスサポートセンター) 行 (FAX: 0532-53-7210)

『若手営業社員実践力向上講座』 受講申込書 (R4.7.14)			
所属商工会議所・商工会名	() 商工会議所・商工会 <small>※御社が会員として入会されている商工会議所・商工会名を()内に記入してください。どちらにも加入されていない場合は空欄で結構です。</small>		
事業所名		受講者氏名	役職または所属
所在地	(〒 -)		
TEL / FAX	TEL	FAX	
申込担当者名	氏名	役職または所属	メール アドレス
業種 (○印を)	製造・建設・小売・卸売・サービス・その他 ()	受講料	会員 円 非会員 円

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用します。