

営業力の向上 = 売上の向上!!

営業スキル強化研修



当研修の目的

営業は会社の売上を左右する重要なポジションであり、売上に直接関わる営業力を向上させることは会社として最も重要な課題の一つです。当研修は、その重要な役割を担う営業担当者のスキルやモチベーションを高めることで会社全体の業績をアップさせることが目的です。

当研修のカリキュラムと特徴

営業はアーティストに例えられるようにスタイルが様々ですが、セオリーとされるものは共通しています。

- 営業としての使命・意識といった基礎の整理
- 顧客満足(CS)向上のためのキーワード
- クレーム対応
- 顧客のニーズを引き出すための商談の話法
- 仕事を楽しく行うための考え方
- 提案営業を行うためのマーケティングの基礎

等、セオリーに焦点を当て、意識付けから座学、そして実践的な内容と営業力を幅広くレベルアップすることを狙います。

実践的な内容～ロールプレイング～

「わかる」と「できる」は違います。

基本的な知識やスキルを身につけることは必要ですが、それを実際に営業現場で活用できなければ意味がありません。その意味でロールプレイングは最も効果的です。当研修では、現実味のある場面設定・扱う商品への落とし込みを行い、基礎を体で覚え、実践で活用できるロールプレイングを行います。

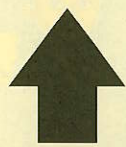


令和3年 **10/6水・11/10水・12/8水** **全3日間(21時間)** 9:00～17:00

- 開催場所 松本商工会議所
1・3回目…3階301会議室
2回目……………6階601会議室
- 定員 **15名**(定員になり次第締切りとなります)
- 対象者 営業職 または 営業に携わる社員

- 受講料 **22,000円**(テキスト代・税込)
- お申込み 裏面をご参照の上、お申込みください。
- 申込締切 **令和3年9月30日(木)**
- 講師 カタバミ・マネジメント・サービス(株)
人材開発課長 **大島 直樹氏**

研修内容	1回目 10/6(水)	2回目 11/10(水)	3回目 12/8(水)
	9:00～12:00	<ul style="list-style-type: none"> ◆オリエンテーション ◆自己紹介 ビジスマナー (第一印象) ◆経営方針・営業目標理解テスト 何のために営業するのか? ・営業の使命(売ることとは社会貢献) ・コンプライアンス ◆営業の8つの意識 ◆目標意識 	<ul style="list-style-type: none"> ◆商談話法 ・傾聴、質問話法によるニーズの引き出し ☆ロールプレイング ・説得、クローズ ☆ロールプレイング ・タイプ別得意先対応の仕方 ☆ロールプレイング
	昼食	昼食	昼食
13:00～17:00	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客満足(CS)とは ・顧客満足度向上キーワード ◆クレームをプラスに変える対応とは ・グループワーク ◆コスト意識 ・1%の利益を産み出すために ・グループワーク ◆問題意識と改善 ・(P-D-C-A、正早安案、優先順位、不字分析、改善手法ほか) ・(抽出、営業上のウィークポイント) 	<ul style="list-style-type: none"> ・万能のアプローチ話法 ・自社製品のロールプレイング ◆提案営業の考え方 ◆仕事を楽しく ・ブレーンストーミング ・オズボーン法(マーケティング) ・AIDMAの法則 ・AISASの法則 ◆顧客とのコミュニケーション 	<ul style="list-style-type: none"> ◆自社製品の販売プラン作成 ◆新規販売先への提案営業プラン ・競争戦略 ・ランチェスター戦略 ・アプローチ作成 ◆上司の要望 ◆今自分にできること、改善点 ◆キャリアプラン作成 ◆自己研鑽、自己啓発 ◆決意表明



FAX(0263)32-1482



営業スキル強化研修申込書

申込日 令和3年 月 日

事業所		業種	
事業所住所	[〒 -]	電話	-
送付先住所	[〒 -]	FAX	-
★雇用保険事業所番号	-	★雇用保険加入年月日	S H R 年 月 日

	受講者氏名	生年月日	★雇用保険被保険者番号 雇用保険被保険者証コピーを必ず添付してください
1		S H 年 月 日	- -
2		S H 年 月 日	- -
3		S H 年 月 日	- -

[受講料支払予定日: 月 日] [支払方法: 窓口 ・ 振込]

お申込方法・ご案内

- 受講申込書にご記入の上、直接窓口にお越しいただくか、FAX・郵送・メール等によりお申込みください。
- 受講料は申込締切日までに当所窓口でお支払いいただくか、下記口座へお振込みください。
【振込先口座】 八十二銀行 松本営業部 (普通)343353 名義「松本市中小企業能力開発学院」
- 振込手数料は貴社にてご負担ください。
- ご入金を確認でき次第「受講確認票」を発行いたします。
- 「受講確認票」は窓口でお支払いの場合は、その場でお渡します。お振込みの場合は郵送します。
※受講申込確認証とは…当所でセミナー・研修の申込を受け付けましたという確認書類となります。
- 一旦入金された受講料は原則返金いたしません。しかし、新型コロナウイルス感染症によりやむを得ず中止となった場合は受講料を返金させていただく場合がございます。
- 新型コロナウイルス感染症拡大防止としまして消毒や換気、受講者様の座席の間隔を保つ等、時世に配慮して実施いたします。また原則、マスク着用での受講にご協力をお願いいたします。
- ★本講座は、国の職業能力開発促進法の規定により受講料の補助を受けて実施しているため、受講対象者は雇用保険被加入者(若しくは労働者災害補償保険特別加入者)であることが前提となります。会社に雇用されている方は、個人的に受講される場合でも、必ず雇用保険事業所番号(会社)及び雇用保険被保険者番号(受講者)をご記入の上、被保険者証コピーを添付してお申込みください。

☆ご記入いただいた情報は、当所から受講者への各種連絡・情報提供及び受講者名簿の作成等本講座運営のみの目的で使用いたします。

■ お問い合わせ

松本商工会議所の研修センター 松本市中小企業能力開発学院

〒390-8503 松本市中央1-23-1 松本商工会議所 経営支援部 経営支援グループ

TEL 0263-32-5350 FAX 0263-32-1482

URL <http://www.mcci.or.jp/> E-mail gakuin@po.mcci.or.jp

