

若手社員向け営業基礎研修

営業担当者の基本である、お客様から高い好感を得る立ち振る舞いを習得します。また、営業プロセスの把握も図り、自ら考え、目標達成へ計画的に進めていける人材を目指します。

開催日 **令和 2 年 11 月 19 日(木)** 9 時 30 分～17 時 00 分

会場 **かながわ労働プラザ** (横浜市中区寿町 1 - 4 ※JR 京浜東北線 石川町駅より徒歩 3 分)

受講料 **会員 12,000 円 一般 15,100 円** *税込

対象者 **若手社員**

≪研修内容≫

1 営業活動の基本

- (1) 営業社員の役割
- (2) 営業社員としての基礎知識
- (3) 営業社員の仕事の進め方

2 セールス心理に基づいた立ち振る舞い実習

- (1) 身だしなみ
- (2) 名刺交換
- (3) 挨拶、雑談等

3 セリングプロセス実習

- (1) セールスの手順
- (2) 顧客フォロー

4 講座振り返り

- (1) 今後の目標設定
- (2) 明日からの実践方法

※定員各 10 名

新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止策を行い、開催いたします。

当協会で行っている感染拡大防止策は、当協会 HP をご覧ください。(⇒QR コードより、閲覧可能です。)



西脇 清司 講師 (株式会社サービスクリエイト 代表取締役社長)

事務・営業・販売職分野を中心に、安定的に確実な提案を行うためのコンサルティングセールススキル、リーダーシップの実践・コミュニケーションスキルなどの研修講師として活躍し、好評を得ている。NPO法人セールスコーチング協会主催のセールススキル検定合格対策講座講師及び同協会認定エグゼクティブトレーナー。

◆お申し込み方法

＜HP からお申し込み＞

神奈川県職業能力開発協会 HP 申込みフォーマットより、必要事項を入力しお申し込みください。

(URL : <https://www.kan-nokaikyo.or.jp/seminar.php>)

⇒QR コードより、スマートフォンからも申込み可能です。

＜FAX からお申し込み＞

裏面の「受講申込書」にご記入の上、FAX でお申し込みください。

* 定員になり次第、申込みを締め切らせていただきますのでご了承ください。

* お申込みが一定の人数に達しない場合等の理由により、講座を中止または延期することがあります。

* 講座を中止・延期する場合は開講日の 3 週間前までに決定し、お知らせ致します。



お申込み・お問合せ先

神奈川県職業能力開発協会 企画事業部

〒231-0026 横浜市中区寿町 1-4 かながわ労働プラザ 6 階

TEL 045-633-5418 FAX 045-633-5421

Eメール kikakujigyou@kan-nokaikyo.or.jp



若手社員向け 営業基礎研修 受講申込書

お申込日	令和2年	月	日
------	------	---	---

▼必要事項をご記入ください。 ※欄は該当する口内にレ印をご記入ください。

フリガナ				※	
事業所名				□ 会員 ・ □ 一般	
業種・社員数	業種	業	社員数	人	
所在地	郵便番号 ()				
申込ご担当者 所属・氏名	所属			フリガナ	
				氏名	
E-mail	@				
電話・FAX	電話	()	FAX	()	
※事務連絡の方法	<input type="checkbox"/> E-mail		<input type="checkbox"/> 電話・FAX		

▼参加者をご記入ください。(4名以上のお申込みについては本紙をコピーしてご利用ください)

1	フリガナ	所属・役職名			
	氏名	年齢 () 歳	性別 男 ・ 女		
2	フリガナ	所属・役職名			
	氏名	年齢 () 歳	性別 男 ・ 女		
3	フリガナ	所属・役職名			
	氏名	年齢 () 歳	性別 男 ・ 女		

▼アンケートにご協力ください。 ※該当する口内にレ印をご記入ください。

今回の研修は何でお知りになりましたか？	□ DM	□ ホームページ	□ メールマガジン	
	□ その他 ()			
今後、当協会からのご案内の送付を希望しますか？	□ 希望する □ 希望しない			

<当協会における個人情報の取扱いについて>

本申込書に記載された情報は、当協会が実施する研修・講習会のために限定して利用します。

適切に管理を行い、本人の許可なく第三者に提供、開示することはありません。

FAX : 045-633-5421

E-mail : kikakujigyoun@kan-nokaikyo.or.jp