

2016年

6/8 水

10:00~17:00

セミナー

# 実戦！営業研修

～これで売れる！！～

(主催) 浜松商工会議所ビジネススクール

営業担当に必要な能力・スキルとは何か？ 顧客が抱えているニーズを捉える課題発見能力、商品提案のためのプレゼンテーション力など多くの要素が思い浮かぶことと思います。浜松商工会議所ビジネススクールの実戦！ 営業研修では、これらの要素をはじめとした、営業に必要な能力を総合的に身に付けることができます。

営業担当としての基本行動・基本姿勢を習得し、ロールプレイングを繰り返し、アプローチ～クロージングといった営業プロセス全ての必須スキルを強化します。

1日で見違えるセールスパーソンに変身することが可能です！

本研修は、営業社員の行動を見直し、業績・成果に直結する行動力と自信を身につけるため、理論と実戦ロールプレイングを重視した営業研修です。よって、単に気合いだけの研修ではなく、実践行動を伴い自己改善を促すことを目的としています。

●日 時：平成28年6月8日(水) 10:00～17:00

浜松商工会議所 10階 会議室

●会 場：50名(定員になり次第締切)

●定 員：会員 12,960円(教材費・税込)

●受講料：一般 16,200円(教材費・税込)

## 【内 容】

### 1. 売れる仕組みづくりとは

- ・新規開拓がなぜ成功しないか
- ・売れる営業マンの行動とは
- ・売れる方程式をつくる

### 2. マーケティングの基本ができていますか

- ・商品と市場の選定 ・見込み客の発掘とは
- ・ライバルの動向がわかっているか

### 3. 新規開拓訪問

- ・訪問計画とアプローチ方法
- ・顧客心理と営業ステップ
- ・営業日報の活用と自己管理

### 4. 成功率を上げる鍵は何か

- ・営業パフォーマンスの向上
- ・商品売る前に自分を売れ
- ・クロージングのタイミング

### 5. 顧客アプローチ戦略

- ・顧客情報の把握 ・ターゲット重点戦略
- ・ご用聞き業はダメか？

## 申し込み方法

お電話、または  
FAXで  
お申し込み  
ください

受け付け後、申込者様宛に「申込受信のお知らせ」をFAXで返送いたします。

\*お申し込み後、受講料を講座開催の1週間前までに下記口座までお振り込みください。  
(恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います)

振込先：① 静岡銀行 浜松営業部 普通預金 NO.122431

② 浜松信用金庫 東伊場支店 普通預金 NO.657474

③ 遠州信用金庫 本店 当座預金 NO.014280

口座名：浜松商工会議所

\*ご入金確認後、講座開催1週間前に受講券・会場地図などを所在地、申込者様宛にFAXいたします。

\*受講料の返金はいたしかねますので、ご了承ください。 ※最少催行人数は5名となります。

## 受講申込書

▶▶▶ FAX 452-6685

※番号をお確かめください。

事業所名		TEL	
申込者名	( 役職 )	FAX	
所在地	〒		
参加者名	( 役職 )	参加者名	( 役職 )
会員・一般 (どちらかに○)	受講料( )円×( )名=( )円	振込予定日	月 日

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認および講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。

【申し込み・問い合わせ】 浜松商工会議所ビジネススクール IPTEL:050-3528-0837 FAX:053-452-6685

浜松商工会議所ビジネススクール専用ホームページ <http://www.cci-biz.com/hamamatsu/index.php>

浜松商工会議所ホームページ <http://www.hamamatsu-cci.or.jp/>