

社長のトップセールスのみでは限界がありませんか？
『技術＋営業』理想の社員を育ててみませんか？

18-47

成果を上げる営業交渉術 in 津山

会場 津山市地域交流センター

岡山県津山市新魚町17 アルネ・津山4階

開催日

2019年 ① 1月9日(水) ② 1月16日(水) ③ 1月21日(月)

- ▶ 対象者：経営幹部・管理者等 ▶ 定員：15名
- ▶ 受講料：28,000円 ▶ 研修時間：18時間

つやま産業支援センターの補助金を活用できます（受講料1/2補助）
※津山市内の企業に限る

研修のねらい

営業部門が成果を上げるためには戦略的かつ組織的な営業活動が重要ですが、一方で個々の営業員の能力向上も重要な要素となります。

この研修では、顧客に信頼され、顧客の悩みを解決できる営業員（＝できる営業員）としての行動やあり方を学ぶとともに、営業管理者が行うべき部下の育成方法、OJTの進め方についても演習を交えて学びます。

カリキュラム

※カリキュラムは変更になる場合があります。

第1回 成果を上げる営業員の基本原則を学ぼう！

1/9 (水)	10:30～17:30 (途中1H昼休憩)	成果を上げる営業員の 考え方と行動パターンを学ぶ	成果を上げる営業員の行動様式から、営業員のあり方について演習を交えて学びます。
------------	--------------------------	-----------------------------	---

第2回 顧客からの信頼を勝ち取るコミュニケーション力を身に付けよう！

1/16 (水)	10:30～11:00	インターバル期間中の 活動成果発表	第1回の振り返り及びインターバル期間中の活動の感想をグループ内で発表し、共有化します。
	11:00～17:30 (途中1H昼休憩)	成果を上げる営業員の 必須スキルを学ぶ① ～コミュニケーション編～	成果を上げる営業員となるために必要なコミュニケーションスキルについて、演習を交えて学びます。

第3回 営業必須の交渉術を身に付け、部下育成でもプロになろう！

1/21 (月)	10:30～11:00	インターバル期間中の 活動成果発表	第2回の振り返り及びインターバル期間中の活動の感想をグループ内で発表し、共有化します。
	11:00～17:30 (途中1H昼休憩)	成果を上げる営業員の 必須スキルを学ぶ② ～交渉編・育成編～	営業管理者として部下を育成する際に必要なスキルを学び、実際に自社の営業員のあり方を描き、育成計画を立案する演習を行います。併せて、営業員に必要な不可欠な交渉能力向上に関する演習を行います。



講師紹介

渋谷 雄大 (しぶや たけひろ)

ジャイロ総合コンサルティング株式会社
取締役社長

大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け、多店舗展開を達成。その後、自然派化粧品会社にて生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。同社を退職後、Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師。

●お申し込み方法

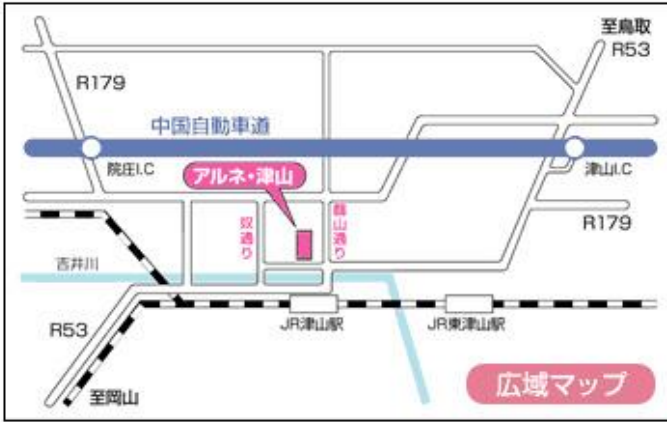
受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にて右記あてにお送りください。
ホームページ (<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>) からもお申し込みできます。
※お申し込みは先着順とさせていただきます。

お申し込み先： 中小企業大学校 広島校
〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5
FAX 082-278-7201

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当社より貴社の代表者様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」などを送付いたします。
受講料は記載された指定期日までにお振り込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●津山市地域交流センターのご案内



<バスをご利用の場合>

- 中鉄バス：大手町または吹屋町バス停下車

<JRをご利用の場合>

- JR津山駅から徒歩5分(城見橋からペDESTリアンデッキで直通)

<自家用車をご利用の場合>

- 津山I.C.から津山市街方面へ約10分
- 院庄I.C.から津山市街方面へ約10分

◎受講申込書 [No.18-47 成果を上げる営業交渉術 in 津山]

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 年 月 日

ふりがな 企業名			代表者名 (役職)				
所在地	〒 —		TEL	() —			
			FAX	() —			
業種	D 建設業	E 製造業	F 電気・ガス・熱供給・水道業	資本金	千円	従業員数	人
	G 情報通信業	H 運輸業	I 卸売業	創業	(西暦)	年	月
取物品目	I 小売業	J 金融業・保険業	K 不動産業・物品賃貸業	貴社の 事務連絡 担当者	Eメール		
	M 宿泊業・飲食サービス業	R サービス業	その他 ()		今後、当校のメールマガジンをお送りしてほしいですか？ <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ		
				所属・役職	ふりがな		
				氏名			
この研修をどのようにして 知りましたか？		①ダイレクトメール ②県・市等 ③商工団体等 ⑥その他 ()		④他の受講者からの紹介		⑤大学校のホームページ	

受講者 (1)	ふりがな 氏名		年齢	歳	性別	男・女
	所属部署		役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		
受講者 (2)	ふりがな 氏名		年齢	歳	性別	男・女
	所属部署		役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		

<受講申込における個人情報の保護について>
中小企業基盤整備機構では「個人情報保護法」に基づき、受講者の個人情報の適切な管理に努めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもちに、今後皆様と有益と思われる研修のご案内を、郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただきます。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてのご質問がございましたら、各地域本部までお寄せくださいますようお願いいたします。