

重要

代表者様、研修担当、各担当部署にご覧くださるようお願いいたします。

千葉商工会議所 ビジネススクール2017

カリキュラム

1年目からでも必ず売れる!

初めての方、基本を確認したい方のための

営業のきほんセミナー

～企業の顔である若手営業マンの育成!～

社会人の約3割は営業職というデータがあります。この事実は、若い営業担当者にとって将来の素晴らしい成長の可能性を示しています。営業の仕事は、自分を磨く上で多くの要素を持っているからです。

しかし、“できる営業マン”になるためには、心がまえ、スキル及び行動力を“できるモード”に切り替えられなければなりません。“できるモード”とは、一流の営業マンの意識と行動習慣(クロージングに向けての行動プロセス)を知り、現場で実践できる営業力をつけることです。よって、営業の『やり方』を知るだけでなく、営業としての『あり方』を知らなければなりません。本研修が目指すところは、誰でもがトップ営業マンになれる意識と行動力を持つことにあります。

当研修を受講された営業初心者の方の96%が「役に立った」、経験者の方の82%の方が「売上が上昇した」と解答されています。是非この機会をご活用下さい。

日時 4/18 (火) 10:00~17:00

会場 千葉商工会議所 12階会議室

千葉県千葉市中央区中央2丁目5-1

定員 50名

定員になり次第 締め切り

参加費

会員：12,960円

一般：16,200円

(教材費及び消費税含む)

<お問い合わせ>

IPTEL : 050-3528-0837(直通) **FAX : 043-227-4107**

■ビジネススクール専用ホームページ
■千葉商工会議所ホームページ

<http://www.cci-biz.com/chiba/>
<http://www.chiba-cci.or.jp/>

- 1.売れる営業マンになるためには
- 2.営業の心得、コツ、トーク
- 3.売上をあげる秘策とは
- 4.目標数値と営業行動
- 5.時間の有効な使い方

優秀な
営業マンへの
基礎を身に付ける!

<昨年度参加者様の声>

- 営業はとても奥が深く、また、いかに相手の心を動かすかと思いました。新入社員ですが、将来は立派な営業マンになる!
- 実際営業に行くことはないと思うが、営業以外にも使える点は多くあった。
- ダメ出し(アドバイス)を多くしてくれたおかげで、自分自身がずっと気になっていたことを解消するための改善点が見つかった。明日からできることをみつけることのできたので早速実践します!ありがとうございました。

「人材育成」は商工会議所ビジネススクールにお任せください!

<お申込方法>

- ◆下記申込用紙またはHPよりダウンロードし、必要事項をご記入後FAXにてお申込ください(受付後、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。)
- *お申込後、受講料を講座開催の3日前までに下記銀行口座までお振込み願います。(恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。)
- *講座開講日までに受講券を申込者様宛にFAX送信いたします。
- *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。
- ◆振込先 千葉銀行 中央支店 普通預金 NO.4306901 口座名:千葉商工会議所

千葉商工会議所ビジネススクール行

FAX:043-227-4107

営業のきほんセミナー 申込用紙

事業所名		TEL	
役職/申込者名		FAX	
所在地	〒		
E-mail	@		
参加者名		役職	
参加者名		役職	
会員・一般 (どちらかに○をつけてください)	受講料合計()円	振り込み予定日	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、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。

HP