

# 基本を知り、現状を打破する！営業のきほんセミナー

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』を知るだけではなく、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 / 19(木) 10:00~17:00

**会場** 浜松商工会議所 10階会議室  
浜松市中区東伊場2-7-1

**定員** 50名  
定員になり次第 締め切らせていただきます

**参加費** 会員：12,960円  
一般：16,200円  
(教材費及び消費税含む)

<お申込方法>

◆右記申込用紙または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、受講料を原則として講座開催の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 ①静岡銀行 浜松営業部 普通預金 NO.122431 口座名：浜松商工会議所  
②浜松信用金庫 東伊場支店 普通預金 NO.657474 口座名：浜松商工会議所  
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

## カリキュラム

優秀な営業マンへの基礎を身に付ける!

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

## 昨年度参加者の声

○内容はわかりやすく、グループ発表が楽しめました。また、自分の仕事の行い方について再認識ができ、これから営業するにあたってやらなければならないことがはっきり理解できたのでよかったです。  
○他の方の仕事内容が聞けて、とても勉強になりました。今後活かしていきたいです。  
○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ができたので早速実践します！ありがとうございました

お問合せはこちら：浜松商工会議所ビジネススクール

TEL：050-3528-0837 FAX：053-452-6685

<お問い合わせ>

■ビジネススクール専用ホームページ <http://www.cci-biz.com/hamamatsu/>

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

浜松商工会議所ビジネススクール行		FAX:053-452-6685	
営業のきほんセミナー		申込用紙	
		HP	
事業所名		TEL	
役職/申込者名		FAX	
所在地	〒		
E-mail	@		
役職/参加者名			
役職/参加者名			
会員・一般 (どちらかに○をつけてください)	受講料合計 ( )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。