

勝ちパターンを身に付ける！

大津商工会議所 ビジネススクール2018

実戦！営業研修

営業のコツとは何でしょう？営業は常にお客様が見えていると継続して実績を上げ続けることが出来るようになります。やみくもにお客様に当たっていくとスランプに陥り、会社の業績にも響きます。その結果、自己嫌悪に陥る人もいます。お客様の身近な存在となり、新規見込顧客にも既得意顧客にも信頼される営業になる為にはどうしたらいいでしょう？何をしたらいいでしょう？

本研修では、そうした営業のコツを実習ワークとロールプレイングにより強化します。単に行動するだけでなく、スランプを浅く短くし、より確率を上げていく方法のご提案をし、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。

1日で見違えるセールスパーソンへの変身を目指しましょう。当研修を受講された方の96%が「役に立った」、82%の方が「売上が上昇した」と回答されています。是非この機会をご活用下さい。

日時 6/21 (木) 10:00~17:00

主催 大津商工会議所ビジネススクール

会場 大津商工会議所 9階会議室

定員 20名 定員になり次第締め切り

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

昨年度参加者の声

- 一人です務所で仕事をする事が多く、周りに相談できる人がいないため、他の会社の人の考え方が聞けたのがすごくよかったです。今日学んだ事を明日から実践していきます！
- 限られた時間で成果を出すためには、いかにたくさんの顧客と向き合えるか。まずは段取り力を強化しなくてはいけない、ということが身に染みてよくわかりました。
- 営業のプロとして時間をコントロールし、できるだけ長くクライアントに向き合っていきます！
- とても勉強になりました。毎日仕事を与えてもらい、増え続けていますが正直パニックになっている部分があり、効率よく仕事をしたいと思っていました。もちろん、数分でできる仕事も1日に5~6個机の上に置かれています。先にやりこなして現在の仕事も効率UPさせ、やりこなしていきたいと思えます。

- <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 滋賀銀行 本店営業部 普通預金 No.4 8 7 8 0 8 大津商工会議所 業務会計
 - *セミナーや講習会の参加者は原則駐車できません。公共交通機関のご利用をお願いいたします。車でご参加の場合は最寄りの有料駐車場をご利用ください。

カリキュラム

1	営業とは何だろう？	・理想の営業とは？ ・理想の営業の為の営業力とは？ ・理想の営業の為の営業の役割とは？
2	営業のコツとは何だろう？	・営業の最大の敵とは？ ・新入社員が契約を取れる理由は？ ・勝ちパターンを知ろう！
3	勝ちパターン：準備編	・本音の営業の姿勢とは？ ・営業と営業成果を分析してみよう！ ・営業活動その前に～あなたは何を伝えてますか？～
4	勝ちパターン：実践編	・新規開拓は、『“もしかしたら？”思考』で！ ・既得意営業は、『“何が？”思考』で！
5	目標達成のためのPDCA	・勝利のPDCAシートとは？ ・勝利のPDCAシートの実践！

<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/otsu/>
 ■大津商工会議所ホームページ <http://www.otsucci.or.jp/>

お問合せはこちら：大津商工会議所ビジネススクール

TEL：050-3528-0837 FAX：077-526-0795

大津商工会議所ビジネススクール行 実戦！営業研修 申込用紙 HP

FAX:077-526-0795

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。