

若手営業パーソンのための

営業パーソンパワーアップセミナー



特別  
開催

成果を上げるための営業の基本と実践ポイントを学ぶ！

セミナーのねらい

営業では、お客様は何が問題だと考え、何を解決したいと考えているのか、また、その問題を解決するために我が社は何ができるのか、お客様の課題を聞き出し、その解決策を提案する、その基本となる一連の流れを身につける必要があります。

このセミナーでは、営業の本質と営業としての心得を再確認していただいた上で、営業における新たな視点・手法について学んでいただき、営業パーソンとしてのスキルアップを目指します。

営業の  
心得・視点・手法  
が学べる！

講師紹介

麻生 祥三郎 ( オフィス未来 代表 )

出版社、ホームセンターの業務、㈱ジョイフルの営業部長を経て、1999年にオフィス未来設立、現在に至る。経営戦略やマネジメント、営業に至るまでの実務教育を専門とし、企業に対する経営コンサルティング活動を行う一方で、各種研修講師を務めるなど、各方面で活躍中。

日程 平成30年2月8日(木) 13:00~17:00

場所 大野城市商工会館

対象者 若手営業パーソン  
(入社1~3年位)

参加費 無料

定員 30名

月日	時間	内容
2/8 (木)	13時 ~ 17時	<p>■営業とは ~営業の本質の理解~</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●企業の使命と営業活動の意義</li> <li>●営業の本質</li> </ul> <p>■営業の心得とは ~営業パーソンに求められるマインドとは~</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●「顧客満足」への思い</li> <li>●営業とは「人が幸せになる夢を創造し、その夢を叶えさせる仕事」</li> </ul> <p>■営業成果を上げるための視点・手法 ~成功する営業の必須条件~</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●「顧客が求めるものは何か」の徹底的な掘り下げ</li> <li>●「顧客が求めるもの」を確実に表現して提供できる提案のポイント</li> <li>●P・D・C・Aマネジメントサイクル推進による営業活動</li> <li>●顧客を納得に導く折衝術</li> </ul> <p>■営業としての自分づくり ~営業活動で成果を上げ続ける 営業プロフェッショナルへの自己変革~</p>

大野城市商工会 担当行 ( FAX : 092-581-3703 )

受講申込書

事業所名			
所在地	〒 -		
TEL	-	-	FAX - -
受講者名 ①			
受講者名 ②			
受講者名 ③			