

重要

代表者様、研修担当、各担当部署にご閲覧くださるようお願いいたします。

これで売れる！

実戦！営業研修

営業担当に必要な能力・スキルとは何か？顧客が抱えているニーズを捉える課題発見能力、商品提案のためのプレゼンテーション力・・・等多くの要素が思い浮かぶことと思います。(株)ミライフ経営総研の「実戦！営業研修」では、これらの要素を初めとした営業に必要な能力を総合的に身につけることができます。

営業担当としての基本行動・基本姿勢を習得し、ロールプレイングを繰り返し、アプローチ～クロージングといった営業プロセス全ての必須スキルを強化します。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。

本研修は、営業社員の行動を見直し、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。

よって、単に気合いだけの研修ではなく、実践行動を伴い自己改善を促すことを目的として実施するため、1日で見違えるセールスパーソンに変身することが可能です！

日時

12/12 (火) 10:00~17:00

会場

静岡商工会議所 403会議室

静岡市葵区黒金町20番地の8

参加費

16,200円

(教材費及び消費税含む)

講師

(株)ミライフ経営総研

取締役 住澤福治

プロフィール / 営業研修をはじめとした企業の各種階層別研修及び管理職研修等のスキルアップ研修等幅広い社員教育に活躍

<お問い合わせ>



TEL : 06-6397-6700



FAX : 06-6397-6701

■ホームページ <http://www.melife.jp/>

大阪府大阪市淀川区宮原1丁目7番17号

カリキュラム

1.売れる仕組みづくりとは	・新規開拓がなぜ成功しないか ・売れる営業マンの行動とは ・“売れる仕組みづくり”のポイント
2.見込み客を発掘する	・マーケティングの基本を知る ・商品と市場の選定 ・ライバルの動向がわかっているか
3.新規開拓の手法	・訪問計画とアプローチ方法 ・見込み客の情報を知る ・営業日報の活用と自己管理
4.顧客アプローチ戦略	・顧客心理と営業ステップ ・ターゲット重点戦略 ・ご用聞き営業はダメか？
5.成功率を上げる鍵は何か	・営業パフォーマンス向上の方程式 ・商品売る前に自分を売れ ・クロージングのタイミング

<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。)

*受講料を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。)

*お振込み確認後、受講券・会場地図等を郵送させていただきます。

*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：みずほ銀行 船場(せんば)支店 普通預金口座 NO.1859912

名義人：(株)ミライフ経営総研

会場：静岡商工会議所

FAX:06-6397-6701

実戦！営業研修 申込用紙

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			
参加費	16,200円×	名=	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