

# 若手社員対象 営業力強化研修

営業に求められる役割・目的や基本的な知識、お客様との信頼関係構築に有効なコミュニケーションについて理解を深め、お客様が欲するものは何かを考え提案できるセールスコーチングの基本について習得します。

開催日 令和元年 9 月 26 日(木) 9 時 30 分～17 時 00 分

会場 かながわ労働プラザ (横浜市中区寿町 1 - 4) 定員 20 名

受講料 会員 11,800 円 一般 14,900 円 \*税込

対象者 若手社員～中堅社員(営業職)

## 《研修内容》

### 1 営業活動の基本

- (1) 営業社員の役割
- (2) 営業社員としての基礎知識
- (3) 営業社員の仕事の進め方

### 2 セールスコーチングを实践しよう

- (1) お客様に身近に親しまれるようになるスキル
- (2) 顧客のニーズをつかむ傾聴スキル
- (3) 顧客が考えをまとめ、会話を促すためのスキル

### 3 お客様の購入心理理論実習

- (1) お客様の購入心理とは
- (2) 自身の課題の明確化
- (3) A I D M A 理論の活用

### 4 講座振り返り

- (1) 今後の目標設定
- (2) 明日からの実践方法



西脇 清司 講師 (株式会社サービスクリエイト 代表取締役社長)

事務・営業・販売職分野を中心に、安定的に確実な提案を行うためのコンサルティングセールススキル、リーダーシップの実践・コミュニケーションスキルなどの研修講師として活躍し、好評を得ている。NPO法人セールスコーチング協会主催のセールススキル検定合格対策講座講師及び同協会認定エグゼクティブトレーナー。

## \*お申込み方法\*

裏面の「受講申込書」に必要事項をご記入のうえ、FAX または Eメールにて当協会へお申込みください。

\* 定員になり次第、申込みを締め切らせていただきますのでご了承ください。

\* お申込みが一定の人数に達しない場合等の理由により、講座を中止または延期することがあります。

\* 講座を中止・延期する場合は開講日の3週間前までに決定し、お知らせ致します。

お申込み・お問合せ先

神奈川県職業能力開発協会 企画事業部

〒231-0026 横浜市中区寿町 1-4 かながわ労働プラザ 6

TEL 045-633-5418 FAX045-633-5421

Eメール [kikakujigyou@kan-nokaikyo.or.jp](mailto:kikakujigyou@kan-nokaikyo.or.jp)



