

営業サービス業向け新入・若手社員ステップアップ講座

入社後半年が経ち、お客様との面談や店舗に立つことも多くなってきた新入社員にとって、現場で初めて経験すること、悩み、トラブル等に直面することが出てきます。営業やサービス業に必要なコミュニケーション力や行動力など、上司やお客様から信頼されるためのスキルを学んでいただきます。

日時 平成29年 **11月21日(火)** 10時～17時

会場 広島商工会議所 1階 101号室
広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

対象 営業・サービス業の新入社員、若手社員など

参加料 会員(広島商工会議所) 15,430円、一般 30,860円
※テキスト代・消費税を含みます。
※1社より3名以上参加の場合 13,890円(一般 27,780円)に割引いたします。

申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください。講座実施日の2週間前より順次、受講証と請求書を参加者にお送りいたします。ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

講師

株式会社ワークセッション

代表取締役 **鈴木 泰詩氏**



◆プロフィール◆

1977年生まれ。同志社大学大学院社会学修士。リクルート京滋総代理店にて総務・企画室を経て2007年に独立。現在は企業の採用／育成／評価制度構築を支援する中小企業向け人事コンサル業務、及び大手・学校法人/財団法人など幅広い組織に対して階層別スキル研修の開発及び登壇業務を行うほか、ソリューション(課題解決)営業力の強化研修や営業同行指導なども手掛ける。専門は「組織行動論」。特に理念浸透を組織成長のフレームとした考え方は、多くの中小企業経営者から支持を集めている。

SESSION1「オリエンテーション」

- ・研修の目的共有
- ・受講生自己紹介

SESSION2「今、営業に求められる観点とは」

- ・今の時代に求められる営業の在り方
- ・価値提案が必要な3つの時代背景を認識する
- ・足で稼ぐ営業から頭で考える営業へ

SESSION3「営業(提案活動)の原理原則」

- ・営業の種類(PULL/PUSH)
- ・(原理原則) 営業には「〇〇」と「△△」がある

SESSION4「営業(提案)を成功させる7ヶ条」

- ①自社と相手をきちんと理解する
- ②入り口でこけると全部こける
- ③「話す」から「聴く」の徹底
- ④ヒアリングは「記録力」が肝
- ⑤提案は相互コミュニケーション
- ⑥お客様が持つ2つの「NO」
- ⑦商談の主導権は誰のものか

SESSION5「営業精度の大部分を決める 聴く力の強化」

- ・相手の立場に立つことの難しさ(ABC理論)
- ・傾聴スキル(アクティブリスニング)の重要性
- ・ストロークとNLP
- ・傾聴/承認ロールプレイング演習

SESSION6「営業活動に関するアクションプラン作成」

- ・SMARTの法則で実現可能性の高い行動計画を
- ・アクションプランシート作成
- ・タツプアップセッション(決意表明)

お問合せ・お申込先

広島商工会議所

中小企業振興部人材開発チーム 田上(たがみ)

〒730-8510 広島市中区基町5-44

TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006

E-mail:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

FAX 082-222-6006 営業・サービス業向け 新入・若手社員ステップアップ講座 参加申込書 (HP)

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	() -	FAX	() -
	ご担当	※ご記入がない場合、参加者に受講票・請求書を発送いたします		
	業種			
備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般(該当を○印で囲んでください)			

氏名	所属部署	役職
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。