



若手営業社員実践力向上講座

自己流の「営業スタイル」に慣れ始めた若手営業社員に、営業の本来の役割を再確認させると共に、勘と経験だけでない仮説検証による論理的アプローチの方法論を学んでいただき、更なるステップアップを目指していただきます。

■ 講座内容 ■

1. 営業スキルの棚卸

- (1) 営業マナー、商品・業務知識を再確認する
- (2) 自分は顧客をどれだけ知っているか
- (3) 自分の商談スタイルの強みと弱みは何か

2. 営業目標の設定と自己の行動管理

- (1) 目標予算達成に必要な3つの数値設定
- (2) 既存顧客と新規開拓におけるアプローチの違い
- (3) 予算を実現する実行計画と行動管理

3. 顧客ニーズの理解とその活用法

- (1) 顧客の購買プロセスを理解し営業活動に活かす
- (2) 徹底した情報収集で顧客が抱える問題を理解
- (3) 顧客が求めているものは何か・ニーズとウォンツ

4. 提案営業の重要性とそのポイント

- (1) 顧客の悩みを解決する具体的提案手法
- (2) 顧客は「なぜ？」購入するのか
- (3) 顧客との信頼関係を構築する方法

5. まとめ

- (1) 今日の学びと今後の自己課題

■ 開催要項 ■

日時 令和3年 7月8日(木)
10:00～16:00

会場 豊橋商工会議所 会議室

対象 若手(中堅) 営業社員

受講料 会員企業 9,000円/名
(東三河 各商工会議所・商工会 会員)
非会員企業 14,000円/名
※申込後、7/1(木)以降の参加取消は受講料全額のキャンセル料が必要となります。

定員 30名(最少開講人数：10名)

申込方法 下記申込書をFAX等でお送りください。会議所ホームページからの申込も可能です。

(開催日の10日前頃「確認書とお支払いのご案内」を申込担当者様宛 FAX 等でお送りします。
※通信障害等による申込書未着について当所は責任を負いかねます。

■ 講師紹介 ■

藤田経営パートナー 代表取締役 藤田敏樹 氏

中小企業診断士。

独立行政法人中小企業基盤整備機構チーフアドバイザー

一般社団法人中部産業連盟 委託コンサルタント

一般社団法人航空宇宙産業支援機構チーフコンサルタント

----- 切り取らずにこのまま FAX してください -----

東三河産業アカデミー(当セミナー担当 豊橋商工会議所 ビジネスサポートセンター) 行 (FAX0532-53-7210)

『若手営業社員実践力向上講座』 受講申込書 (R3.7.8)

所属商工会議所 ・ 商 工 会 名	(豊 川) (商工会議所・商工会)		
※御社が会員として入会されている商工会議所・商工会名を()内に記入してください。 どちらにも加入されていない場合は空欄で結構です。			
事業所名		受講者氏名	役職または所属
所在地	(〒 -)		
TEL / FAX	TEL FAX		
申込担当者名	氏名 役職または所属		
業種 (○印を)	製造・建設・小売・卸売・サービス・その他()	受講料 会員 円 非会員 円	

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用します。