

販路開拓セミナー
営業ご担当者の方に！

営業力強化のための実戦セミナー 「新人営業マンが営業実戦力を身につける方法」

営業経験が2～3年以内の営業担当者が、営業力を向上させるためのセミナーです。入社して日が浅い営業マンが実戦力を身につけるためには、職場の先輩やマネージャーによるOJT教育が必須です。さらにOff-JT教育を併用して行えば相乗効果で成果が高まります。

このセミナーでは、営業活動のために必要な基本や実践的なノウハウをコーチングいたします。セミナーの中で簡単な演習も行いますので、参加者の営業力向上にお役立て下さい。営業のノウハウ習得だけでなく、営業の心構えについても解説いたします。また、消費税の引き上げが来年の10月に予定されており、その仕組みを説明します。

※対象 経験2～3年以内の営業担当者、
営業担当者を指導するマネージャー

プログラム

【第1部】

- ★フットワーク（足を働かせる）営業とは？
- ★ヘッドワーク（頭を働かせる）営業とは？
- ★ハートワーク（心を動かす）営業とは？
- ★初めて会った人とでも、すぐに親しくなる簡単なコツ
- ★商談を進めていくステップを組み立てる
- ★お客様のニーズを聞き出し、ウォンツの状態にする方法
- ★成約率を高める提案の方法と、クロージング・トーク
- ★お客様から「ありがとう」と言ってもらえる営業

【第2部】

- 消費税軽減税率等について
- ★来年10月からの消費税がどう変わるのか？

【日時】 平成30年7月23日(月)
14:00～17:00

【会場】 小田原箱根商工会議所 第1会議室

【受講料】 無料

【定員】 22名

【主催】 小田原箱根商工会議所 中小企業相談部

【お申し込み・お問い合わせ】

電話：0465-23-1811 FAX：0465-22-0877（担当：長田・小林）

■講師



かがわ さとし
香川 哲 氏

ローズマインド(株) 代表取締役
(中小企業診断士)

三菱電機に勤務後、独立して小田原市で経営コンサルタント会社を経営。専門はマーケティングおよびセールス。これまでに、超大手から中小までの製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業など約690社にコンサルティングや研修を実施

- ・神奈川産業振興センター・アドバイザー
- ・神奈川県中小企業診断協会
マーケティング実践研究会代表
- ・小田原コンサルティンググループ・メンバー

営業力強化のための実戦セミナー申込書 (FAX：0465-22-0877)

期日： 平成30年7月23日(月)

事業所名		電話	
事業所所在地	〒	FAX	
参加者名			

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、受講者名簿として管理いたします。