

受講料無料

中小企業の若手営業担当者のための合同研修

定員20名
原則、先着順

営業プロ養成講座

物が売れにくい現代の市場において自社の商品を求める顧客はどこにいるのか。そして、いかに顧客の潜在ニーズを引き出すのか。「提案営業」の基礎を身につける研修で、若手営業担当者の成長をお手伝いします。各回、演習・ロールプレイングを行い、より実践に近い形で現場感覚を鍛えます。また、異業種の営業担当者とは切磋琢磨することにより、仕事に対する新たな発見・気づきの場となります。

第1回

10月9日（木）
18：30～21：00

（テーマ）プレゼンテーション編
（講師）reface 代表 中小企業診断士 中村 佳織
「相手に伝わる」資料作り・理解を促し記憶に残るストーリー構成と見せ方

第2回

10月23日（木）
18：30～21：00

（テーマ）ヒアリング編
（講師）ジリツ・コンサルティング 代表 中小企業診断士 柳 辰雄
ヒアリングの本質は相手を良く知ること・ニーズの仮説に基づいた質問項目

第3回

11月6日（木）
18：30～21：00

（テーマ）交渉・クロージング編
（講師）株式会社そだてる 代表取締役 中小企業診断士 小畑 秀之
商談のゴールはWin-Win・クロージングの基本・相手の言葉を切り返す応酬話術

第4回

11月20日（木）
18：30～21：00

（テーマ）事前準備・プロセス管理編
（講師）産地経営サポート 代表 中小企業診断士 東松 英司
現状分析から未来の市場を予測する戦略的思考、日々の営業活動の組み立てと管理

開催期間：①10月9日（木）、②10月23日（木）、③11月6日（木）、④11月20日（木）
4回開催 いずれも18：30～21：00

会場：兵庫県民会館 9階 902号室（神戸市中央区下山手通4-16-3）

対象：概ね入社3年以内の営業担当者（業種不問）

▼お申込み・お問い合わせ▼

兵庫県中小企業団体中央会 支援部

〒650-0011 神戸市中央区下山手通4-16-3 TEL：078-331-2045



受講申込書 FAX：078-331-2095 兵庫県中小企業団体中央会 支援部宛

フリガナ 参加者氏名		入社年数	年目
貴社名		連絡先TEL	
所在地	〒		
担当者氏名		部署・役職	
E-mail			

※複数名のお申込みの場合は、申込用紙をコピーしてお使い下さい。

ご記入いただいた個人情報は当セミナーの受付・運営並びに兵庫県中小企業団体中央会からの情報提供に利用します。

このチラシは全国中小企業団体補助事業「平成26年度地域中小企業の人材確保・定着支援事業」の補助を受けて作成しました。