

営業力強化研修①

申込番号
3-1

「商談成立への効果的なアプローチ法」

以下の課題をお持ちの方に最適な研修です

- ◆ 提案型の営業をどのように進めればよいか知りたい
- ◆ 提案の説得力を増すために必要なノウハウを身に付けたい
- ◆ 自身の営業スタイルが顧客に与える客観的な印象を知りたい

【日時】 7/27 (火) 9:30-16:30

【会場】 秋田商工会議所 7階 ホール80

【対象】 営業担当者等

【定員】 30名

【受講料】 会員 6,300円 (税込) 一般 7,350円 (税込)

【内容】

1. 営業で実績をあげるための二つの要因
2. 懐に入るアプローチを行うために
3. ソリューションセールスの展開
4. 説得力を増す質問のスキルを磨く
5. 営業力自己チェックリスト
6. 問題解決とクロージング

【研修のねらい】

- 問題解決をベースとした新しい営業スタンスを確立する
- 演習と受講者相互のフィードバックにより、自己の課題を明確にする

【講師】

すずき まさおみ
(株)NKS 能力開発センター 鈴木 正臣 氏

専門分野 販売技術、組織力アップ、目標管理
マネジメント、リーダーシップ 等

研修申込方法

当所経営支援課まで下記申込書をFAXまたはEメール、郵送でご送付いただくか、当所ホームページからお申込みください。受付後、受講受付通知および受講料請求書を送付いたします。

<お問合せ・送付先>

秋田商工会議所 経営支援課

TEL 018(866)6677 FAX 018(862)2101

Eメール school@akitacci.or.jp

ホームページ <http://www.akitacci.or.jp/school/>

年間開講予定は、ホームページに掲載いたしております。 <http://www.akitacci.or.jp/school/>

営業力強化研修① 「商談成立への効果的なアプローチ法」 受講申込書

1社より複数名のお申込みも可能です。記入欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。【FAX送付先:862-2101】

企業名		業種		従業員数	
受講者名①		役職		経験年数	
受講者名②		役職		経験年数	
受講者名③		役職		経験年数	
電話		FAX		ご担当者	
住所	〒 -				

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、研修参加状況の分析のために利用することがあります。