

「営業力強化研修」

申込番号

④

～心情理解を通し、顧客との関係構築を強化する～

こんな方にぜひお勧めします

- ◆お客様とより良い人間関係を築き、成果を挙げたい
- ◆相手のニーズを的確につかむ情報収集のポイントを知りたい
- ◆説得力のある交渉力を身に付け、有利に営業を進めたい



【日時】 10/28(水) 9:30-16:30

【会場】 秋田商工会議所 7階 ホール80

【対象】 管理者、営業・販売担当等

【定員】 40名

【受講料】 会員 6,600円/一般 7,700円(税込)

【研修のねらい】

■円滑なコミュニケーションを通じて顧客との関係構築を強化し、頼られる営業職へと成長する。

【講師】

(株)インソース

おがわ みちひろ
小川 道弘 氏

専門分野

営業、業務改善、コミュニケーション、電話対応等

1. 改めて考える「営業」という仕事
2. 営業としての基本再確認
3. お客様に頼られる営業とは
4. リレーション構築向上のために
5. 自己改革プランの作成

研修申込方法

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10/20(火)までお申込みください。後日受講受付通知および受講料の請求書を送付いたします。なお、キャンセルは申込締切日(10/20)までとさせていただきます。締切日以降はご納入いただいた受講料も返金いたしませんので、あらかじめご了承ください。

<お問合せ・送付先>

秋田商工会議所 経営支援課 佐藤
TEL 018(866)6677 FAX 018(862)2101
Eメール shien@akitacci.or.jp

コロナ対策



新型コロナウイルスの感染拡大防止にご協力ください。
詳細は左のQRコードからご確認ください。

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/keiei/page-1147/ryounjyuku>

「営業力強化研修」～心情理解を通し、顧客との関係構築を強化する～ 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		男・女	役職			経験年数
受講者名②		男・女	役職			経験年数
受講者名③		男・女	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。