

営業力強化シリーズ

4/26(火)～4/28(木)

定員30名
受講料31,000円(税込)

顧客満足営業の実践法

～営業部門のプロフェッショナルを目指して～

顧客や上司から深く信頼される営業管理者へ成長するためには、業務に意欲的に取り組むための心構えや営業スキルを幅広く身につけることが重要になります。

この研修では、営業管理者としての役割や心構え、顧客満足営業の手法について理解し、営業活動をチームで行う際の実践ポイントとして、目標の設定方法やアクションプランの策定方法について、演習を交えながら、わかりやすく学びます。

- ✔ 営業管理者として「これだけは身につけたい」基本スキルとその実践法を学びます。
- ✔ 営業管理者として自身の理想像と、努力目標を検討します。
- ✔ 受講者同士で、営業活動における悩み・不安などを共有し、対応策について考えます。

ポイント



カリキュラム

受講対象：管理者・新任管理者

月日	時間	内 容	講 師
4/26 (火)	9:30 ～ 17:30	【営業管理者の役割と心構え】 営業活動とはどのようなものなのかを理解し、営業管理者として身につけるべき心構えや視点について、グループディスカッションや事例を交えて学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ● 営業管理者(リーダー)の役割 ● 顧客本意の営業活動の基本 ● 営業活動の全体像と流れ 	有限会社ウエーブ 藤田 悠久雄 氏
4/27 (水)	9:30 ～ 17:30	【顧客満足営業の手法と実践法】 目的意識を高め、成果を出す営業管理者へとステップアップしていくために、必要な営業スキルを演習(ロールプレイング)を交えて体験します。 <ul style="list-style-type: none"> ● 営業のプロが持つ前向きな発想や姿勢 ● 営業活動の基本スキルとその実践法 ● 営業活動で成果をあげるポイント 	有限会社乾経営コンサル ティング 代表取締役 乾 哲也 氏
4/28 (木)	9:30 ～ 17:30	【目標の設定とアクションプラン(演習)】 グループディスカッションや個人演習を通して、今後自らが営業管理者としてあるべき姿を検討することで、自身の理想像をより身近に実感します。 <ul style="list-style-type: none"> ● 目標管理の考え方 ● 目標の設定とアクションプランの作り方 	

受講者の声

- 自分の仕事に当てはめて、講義を聞くことができたので、理解しやすかった(卸売業・その他)
- 他のセミナーにはない、独自の手法・実体験を引用した内容で、非常にわかりやすかった(製造業・その他)
- 異業種の方との交流から自分の営業プロセスを見直すことができ、新たなプロセスが見えた(不動産・その他)

受講申込書

平成 年 月 日

FAX 0790-22-5942

中小企業大学校関西校 研修担当 行

■貴社の概要について(必ずご記入ください)

ふりがな
企業・団体名

〒
住所

ふりがな
代表者名(役職)

TEL () - FAX () -
E-mail :
連絡担当者：部課名 氏名

(1)業種 (該当する番号に○印をおつけください。)

E 建設業	建設業の内訳	09総合工事	(2)資本金
F 製造業	製造業の内訳	10職別工事	万円
H 運輸通信業		11設備工事	(3)従業員数
I 卸売業			人
J 小売業		12食料品	(4)創業年月
N サービス業		13飲料・飼料	年 月
その他		14繊維	(5)主要取扱品目
()		15衣服	
		16木材・木製品	
		17家具・建具	
		18パルプ・紙	
		19出版・印刷	
		20化学	
		21石油製品・石炭製品	
		22プラスチック製品	
		23ゴム製品	
		24革製品	
		25窯業・土石製品	
		26鉄鋼	
		27非鉄金属	
		28金属製品	
		29一般機械器具	
		30電気機械器具	
		31輸送用機械器具	
		32精密機械器具	
		33その他	

卸売業の内訳
50繊維品・化学製品・機械器具・建築材料等
51衣服・食料・医薬品・家具・什器等

■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ： (1641) 顧客満足営業の実践法

コースNo.	(ふりがな) 受講者名	部署 役職 (役職を記載の上、該当区分に○)	年齢	性別	入寮申込
No.41		部署	歳	男・女	(該当番号に○印) 1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		1. 代表者 3. 管理者			
No.41		部署	歳	男・女	(該当番号に○印) 1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		1. 代表者 3. 管理者			

アンケートにご協力ください

今回当校の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。

1. ホームページ 2. ダイレクトメール 3. 知人からの紹介 4. 新聞・雑誌・広報誌 (誌名:)
5. 公的機関等 (機関名:) 6. その他 ()



- JR 播但線福崎駅(姫路駅から約30分)下車、タクシー5分
- 自動車 ①中国自動車道福崎I.Cより播但連絡道路へ入る。
②播但連絡道路福崎北ランプより一般道へお入り。
福崎I.Cから関西校まで車で15分

●お申込み方法

- ・こちらの申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込みください。
- ・受講申込後、開校日の約1か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
- ・応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。

●多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

●受講申込みにおける個人情報の保護について

中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

中小企業大学校 関西校

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL : 0790-22-5931 FAX : 0790-22-5942

URL : http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/ E-mail : kenshu-kansai@smrj.go.jp

関西校

検索

大学校使用欄

Four empty boxes for university use.