

18-14

成果を上げる営業交渉術

～できる営業員の行動と育成方法～

研修日程

2018年7月10日(火)～12日(木)

- ▶ 対象者： 中小企業の営業部門の管理者・リーダー等
- ▶ 定員： 30名
- ▶ 受講料： 31,000円(税込み・教材費込み)
- ▶ 研修時間： 21時間

この研修では、顧客に信頼され、顧客の悩みを解決できる営業員(=できる営業員)としての行動やあり方を学ぶとともに、営業管理者が行うべき部下の育成方法、OJTのやり方についても演習を交えて学習します。

講師紹介(敬称略)

渋谷 雄大(しぶや たけひろ)

ジャイロ総合コンサルティング株式会社
セミナー事業部長



大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成。

その後、自然派化粧品会社にて生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。同社を退職後、Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師。

研修のポイント

1. “できる営業員”の行動について理解

2. 成果の上がる営業活動と顧客との対話方法について演習を交えて習得

3. 成果の上がる営業員として部下を育成する手法について演習を交えて習得

日時	科目	内容
7/10(火) 9:10 17:40 (途中1H昼休憩)	成果を上げる営業員の考え方と行動パターンを学ぶ	ここでは、成果を上げる営業員の行動様式から、営業員のあり方について理解していただきます。 ・“できる営業員”の行動様式&基本原則 ・顧客との信頼関係の構築法 ・商談プロセスを明確にしよう!
7/11(水) 9:00 17:30 (途中1H昼休憩)	成果を上げる営業員の必須スキルを学ぶ① ～コミュニケーション編～	ここでは、成果を上げる営業員となるために必要なスキル、並びに営業管理者として部下を育成する際に必要なスキルについて演習を交えて学びます。 ・営業プレゼンテーション(伝え方の訓練) ・顧客とのコミュニケーション方法(傾聴、質問力など) ・営業員として必要な質問手法を学ぶ ・ロールプレイング
7/12(木) 9:00 16:00 (途中1H昼休憩)	成果を上げる営業員の必須スキルを学ぶ② ～交渉編・育成編～	2日間学習した知識を基に実際に自社の営業員のあり方を描き、その育成計画について立案する演習を行います。併せて、営業員に必要な不可欠な交渉能力向上に関する演習も行います。 ・できる営業員としての部下指導の具体策(コーチング、OJTのやり方など) ・アセスメント手法を使った部下育成のポイント ・営業交渉術の手法 ・交渉計画の立案

※ 7月10日(火)の研修終了後に受講者交流会を開催(参加費:2,500円)。受講者の皆様の交流を深めていただきます。

●お申し込み方法

受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にて右記あてにお送りください。
ホームページ (<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>) からもお申し込みできます。
※お申し込みは先着順とさせていただきます。

お申し込み先： 中小企業大学校 広島校
〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5
FAX 082-278-7201

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の代表者様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」などを送付いたします。
受講料は記載された指定期日までにお振り込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

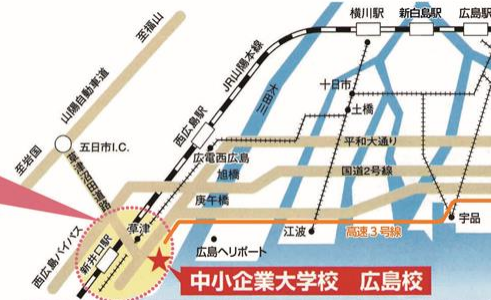
●校内宿泊施設のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方は受講申込書内の「入寮申込書」にご記入ください。
●宿泊費：2,300円/泊(税込・朝食サービス) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。
●昼食・夕食については、校内に食堂があり、1日(2食)1,200円程度でご利用いただけます。

●受講者交流会

受講者同士の交流会を開催しますので、ぜひご参加ください。会費：2,500円(税込) ※研修当日に頂戴いたします。
日時：2018年7月10日(火)講義終了後(18時00分頃)から1時間30分程度 場所：広島校内 食堂(立食形式)

●中小企業大学校広島校への交通アクセス



<市内電車をご利用の場合>

●広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩約12分
※「JR西広島駅」又は「JR新井口駅」で広島電鉄宮島線に乗り換えができます。

<市内バスをご利用の場合>

●広島バス 25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分
●アルパークバスターミナル(JR新井口駅から徒歩約5分)からLECT行きシャトルバス「LECT」バス停より徒歩約6分

<自家用車をご利用の場合> 無料駐車場完備(69台)

●広島高速3号線(広島南道路) 商工センター出入口から約1分
●山陽自動車道 五日市I.C.から商工センター方面、草津沼田道路経由約15分

◎受講申込書 [No.18-14 成果を上げる営業交渉術]

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 年 月 日

ふりがな 企業名		代表者名 (役職)	
所在地	〒 —	TEL	() —
		FAX	() —
業種	D 建設業 E 製造業 F 電気・ガス・熱供給・水道業	資本金	千円 従業員数 人
	G 情報通信業 H 運輸業 I 卸売業	創業	(西暦) 年 月
取扱い品目	I 小売業 J 金融業・保険業 K 不動産業・物品賃貸業	貴社の 事務連絡 担当者	Eメール
	M 宿泊業・飲食サービス業 R サービス業 その他 ()		今後、当校のメールマガジンをお送りしてよろしいですか? <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
この研修をどのようにして 知りましたか?		所属・役職 ふりがな 氏名	
①ダイレクトメール ②県・市等 ③商工団体等 ④他の受講者からの紹介 ⑤大学校のホームページ ⑥その他 ()			

受講者	ふりがな 氏名	年齢	歳	性別	男・女
	所属部署				

【宿泊希望の方】

入寮申込書
年 月 日 () ~ 月 日 () 朝まで 泊 日 ※宿泊室は全て禁煙となっております。

緊急連絡先(自宅の電話番号等)
() - () ※宿泊室には身体の不自由な方のための部屋がございます。ご希望の方はその旨をご記入ください。
() ()

<受講申込における個人情報の保護について>
中小企業基盤整備機構では「個人情報保護法」に基づき、受講者の個人情報の適切な管理に努めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもちに、今後皆様と有益と思われる研修のご案内を、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」につきましてのご質問がございましたら、各地域本部までお寄せくださいますようお願いいたします。

FAX番号 082-278-7201