

# 新任・若手営業担当者のための 基本マナーと商談の進め方

日時 2024年2月7日(水) 10:00~16:00

営業のルーキーを即戦力に!!

★ 基礎編 ★

会場 フレックスホテル松阪(松阪市中央町36-18)

定員 15名

対象 営業経験の浅いご担当者、営業の基礎を学び直したい方

## プログラム

講師 水谷 健吾

株式会社三十三総研  
コンサルティング部  
サブリーダー・主任コンサルタント  
皇學館大学 非常勤講師



1. 理想の営業担当者像
2. 会社における営業担当者の役割
3. 基本知識を身につけよう
4. 営業担当者の基本マナー  
(1)身だしなみ (2)挨拶・お辞儀 (3)電話の活用  
(4)訪問時のマナー (5)名刺交換
5. 訪問計画の立て方  
(1)訪問すべき得意先 (2)訪問計画の具体的な立て方
6. 商談のすすめ  
(1)事前準備を怠りなく (2)アプローチのポイント  
(3)電話とEメールの活用 (4)商品説明の仕方  
(5)再訪問のアプローチを成功させるには  
(6)提案営業のポイント (7)応酬話法を身につける  
(8)クロージングのポイント
7. 営業フォローの重要性の認識  
(1)受注から納入までの管理 (2)目的をもった定期訪問  
(3)クレーム・トラブルの対応
8. 理想の営業担当者になるために

受講料 (おひとり様につき) テキスト代・昼食代・消費税を含みます。

会員 6,000円 非会員 24,000円

## 会員様限定特典

優待券割引 1名の受講料を1枚で半額、2枚で全額割引

※優待券の保有数など、詳細は事務局までお問い合わせください。  
※当研修会では、複数割引は適用外といたします。

## お申込み方法

申込締切:2月6日(火)

①ホームページ : <https://www.33bank.co.jp/wcf/content/33ir/oder2.html>

②FAX送信先 : 059-351-7005

①・②のいずれかにてお申し込みください。

お申し込みの受付後、事務局より受講票・請求書をお送りいたします。



貴社名	〇をお付け下さい 会員・非会員	お取引部店名 営業部 支店
受講票郵送先 〒		TEL
お申込み担当者様 (フリガナ)	所属・役職名	FAX
受講者名(フリガナ) <input type="checkbox"/> 申込み者と同じ	所属・役職名	優待券保有の際は、 割引を利用します。
受講者名(フリガナ)	所属・役職名	割引 不要
		優待券を保有されている場合、1名様のお受講料を 「1枚で半額」「2枚で全額」割引いたします。 希望しない場合、「割引不要」に〇印を付して下さい。

※受講のお取消しは、開催日前日午後5:00までにご連絡をお願いします。ご連絡なく、当日欠席の場合は受講料を頂戴いたしますので予めご了承ください。  
※ご記入いただいた個人情報は、今回お申込みいただいた研修会運営のためにのみ利用させていただきます。

【お問い合わせ】  
株式会社三十三総研

三十三ビジネスクラブ事務局  
ホームページアドレス

TEL:059-351-6460 FAX:059-351-7005  
<https://www.33bank.co.jp/33ir/>