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

2024年 5月23日（木）　10：00～16：00

会場：　名古屋国際センター（名古屋市中村区那古野1-47-1）　定員：30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

営業のルーキーを即戦力に！！　★　基礎編　★

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（おひとりさま）テキスト代・消費税含	会員	非会員
	6,000円	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、詳細は事務局へ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。

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
皇學館大學　非常勤講師

〇四日市商工会議所の会員の皆様は、「人材育成補助金」の補助対象となり、受講料のうち最大半額の補助を受けることができます。
詳細は、四日市商工会議所へ連絡（059－352－8290）またはホームページ（ https://www.yokkaichi-cci.or.jp ）でご確認ください。

お申込み方法

当社ホームページの申込フォーム（下記URLおよび右記QRコード）、または必要事項を記入のうえ、FAX送信にてお申し込みください。後日、請求書・受講票等をお送りします。

https://www.33bank.co.jp/wcf/content/33ir/oder2.html

FAX 送信先 ▸ 059-351-7005

申込締切：5月22日（水）

貴社名			☑を入れてください ☐ 会員　☐ 非会員
受講票郵送先　〒			電話番号
（フリガナ）申込担当者名	所属・役職名	メールアドレス	
（フリガナ）受講者名	所属・役職名	（フリガナ）受講者名	所属・役職名

優待券保有の際は、割引を利用します。 希望しない場合は、チェック☑を入れてください。　▸▸▸▸ ☐ 割引不要

※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。