

# 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

営業経験の浅いご担当者、営業の基礎を学び直したい方 対象

2025年 **11月19日** (水) 10:00~16:00

会場参加 : 松阪フレックスホテル(松阪市中央町36-18)

定員 : 20名

営業活動において成果をあげるには、商品知識や提案力だけでなく、基本的なマナーや所作が必要不可欠です。営業の現場ですぐに役立つマナーと対応力を実践的に学びます。

## プログラム

### 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・テキスト代・昼食代・消費税含

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合せください

## 講師

水谷 健吾

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



※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。

## お申し込み方法

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)よりお申し込みください。開催の2週間前に、Eメールで請求書・受講票等をお送りします。

<https://829064aa.form.kintoneapp.com/public/33bc-seminarentry>

(これより先は、当社が契約するサイボウズ株式会社のクラウドサービスをご利用いただく形となります。)

申込締切 : 11月17日(月) 16時



※受講のお取消しは、開催日前日の17時までにご連絡をお願いします。※開催当日のキャンセルは、受講料を申し受けます。※お申込み時に入力された情報は、研修会運営のためにのみ利用し、個人を特定できない範囲内で講師と共有する場合がございます。