

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

2026年 **6月17日** (水) 10:00~16:00

開催会場 : 名古屋国際センター
(名古屋市中村区那古野1-47-1)

定員 : 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・消費税含

会員 6,000円 非会員 24,000円

会員特典 【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場合は、「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)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-seminarentry2026>

(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 : 6月15日(月) 16時

※本研修会は最少催行人数を5名様とさせていただきます。最少催行人数に満たない場合、催行中止となる可能性がありますので、予めご了承ください。

※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。

