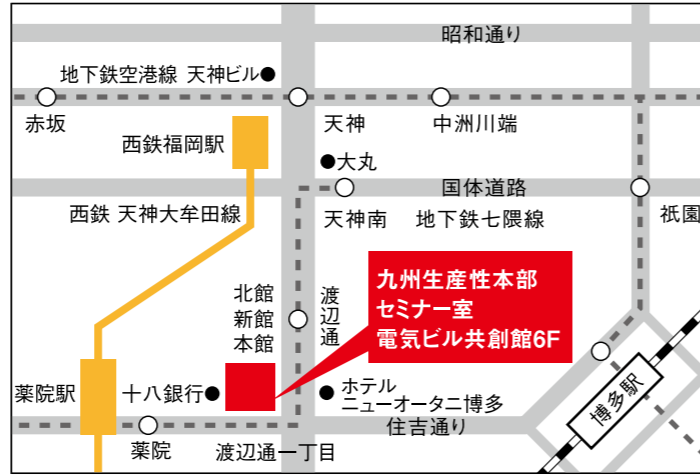


当本部事業の案内は会員企業・労組のほか、一般の企業にもお送りしています。
今後、このような経営・教育等の講座案内が一切不要な場合は、下記に記載の担当者または当本部お客様相談窓口までご連絡下さい。

会場のご案内

九州生産性本部 セミナー室
福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階
TEL 092-771-6481



交通案内

- 【バス】 JR博多駅バス停A番より乗車(約10分)→渡辺通1丁目降車すぐ
天神大丸前バス停4Cより乗車(約5分)→渡辺通1丁目降車すぐ
- 【タクシー】 ・天神より5分・JR博多駅より7分・福岡空港より25分
- 【電車】 西鉄薬院駅より徒歩7分
- 【地下鉄】 地下鉄空港線 天神駅下車、天神地下街を歩いて(徒歩15分)
地下鉄七隈線 渡辺通駅下車(電気ビル本館B2Fへ直結)

担当者

公益財団法人 九州生産性本部
総務部 水口 明子
〒810-0004
福岡市中央区渡辺通2-1-82(電気ビル共創館6階)
TEL/092-771-6481 FAX/092-771-6490
http://www.qpc.or.jp/

個人情報の取り扱いについて

- ご提供頂いた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全かつ適切に管理致します。
- 個人情報は、本セミナーの申込に関する事務手続きや講座運営のために使用します。
ただし、当本部からのセミナーや講演会等の開催案内のためにも使用することがあります。
- 個人情報は上記目的以外に第三者に開示、提供することはありません。
個人情報の取扱いを含む業務を他社に委託する際は、個人情報が漏えい・流出することのないよう委託先に対して適切な契約や指導、管理を行います。
- 個人情報の開示、訂正、削除については、上記担当者または当本部のお客様相談窓口にご相談下さい。

新任営業担当者セミナー(4/14) 参加申込書

723/水口

申込日:平成29年 月 日

貴社名			TEL	-		
			FAX	-		
所在地	〒()		取扱品目 (主要商品)			
メールアドレス	今後Eメールでも案内をご希望の方はアドレスをご記入下さい					
連絡担当者	ご氏名		従業員数	名		
	所属・役職		資本金	百万円		
No.	フリガナ 参加者氏名	所属・役職	年齢	性別	営業経験	参加費(税込)
1			才	男性・女性	年	(賛助会員)24,840円 × ___名 (未会員)35,640円 × ___名 計 _____円
2			才	男性・女性	年	
3			才	男性・女性	年	
4			才	男性・女性	年	

※年齢、性別、経験年数は、演習を行う際のペア編成の参考とさせていただきますので、ご記入をお願いします。

●FAXでお申込みの際は、092-771-6490へお願いします。●

②

新入社員・配転者を即戦力の営業担当者に育成する

新任営業担当者セミナー

〈1日集中コース〉

営業の基本と実力強化法を、実地演習を交えながら
わかりやすく解説いたします

定員
42名

日時

平成29年4月14日(金)
10:00~17:30

講師

公益財団法人 九州生産性本部
主席経営コンサルタント
小林 定夫氏

場所

九州生産性本部 セミナー室
福岡市中央区渡辺通2-1-82
電気ビル共創館6階

対象

営業経験3年未満の新任営業担当者
・営業部門に配属された新入社員の方
・他職種・他部門から配転された
新任営業担当者の方
・営業の基本を見直したい方

- 新入社員や新任の営業担当者(配転者)をいかに早く即戦力の営業担当者に育て上げるかは、企業が勝ち抜くための重要課題です。
- 対外的には会社の顔であり、社内では直接の収益部門である営業の仕事には、様々な知識と能力が求められます。営業担当者には企業の顔としての高い意識を持ち、様々なニーズを持つ顧客からいち早く信頼していただけるよう「営業の基本と実践的ノウハウ」を正しく身につけて行動してもらわなければなりません。
- 本セミナーでは、営業の全体像の把握から営業知識の習得まで、スキルアップをはかるための基礎知識を学んだ後、グループワーク、ロールプレイングで営業の実践スキルを身につけていただきます。
- 貴社の新入社員・新任営業担当者教育に、また、さらなる営業力強化のために基本を見直したい営業担当者の方に本セミナーを是非ご活用いただきたくご案内申し上げます。

公益財団法人 九州生産性本部

① 営業担当者に求められるもの	
(1) 顧客が営業担当者に求めるもの (2) 自社が営業担当者に求めるもの (3) 営業担当者として求められるもの (4) 企業の目的と役割とは	顧客から求められるもの、営業としての役割から求められるものには、どのようなものがあるのかを理解します。
② 基本的な営業プロセス	
(1) 仕事の流れ (2) 営業の基本的なプロセス ①アプローチのすすめ方 ③成約のすすめ方 ②商談のすすめ方 ④アフターフォローのすすめ方	営業活動は、顧客へのアプローチから始まり、商談・成約・アフターフォローと流れていきます。営業担当者としてなすべき行動や、新規開拓・既存取引先深耕などの営業活動の種類について学びます。
③ 基本的な営業マナー	
(1) 第一印象の重要性 (2) 身だしなみ (3) 電話の受け方・かけ方 (4) 電子メール	顧客と面談する際に、第一印象は重要です。相手に認められるための身だしなみや、基本的なマナーを学びます。
④ 営業戦術の重要性	
(1) 方針・計画の重要性 (2) 戦略と戦術 (3) 顧客の採用サイクル・プロセス (4) 顧客別年度活動計画作成の留意点	自分たちの行う営業活動は、会社の中でどう位置づけられているのか。また、売上予算を達成するための基本的な動作である計画作成の重要性を学びます。
⑤ 新規開拓のすすめ方	
(1) 新規開拓の必要性 (2) 新規開拓ができない理由 (3) 新規開拓の留意点 (4) 顧客企業を新規開拓する場合の営業活動	新規開拓リストの作り方や営業としての持ち物などの事前準備から、初回訪問の効果的な進め方、継続訪問などについて具体的な流れを学びます。また、映像教材を用いたスクリーン学習により初回面談の会話の4つのステップと、それぞれのステップでの留意点を演習を通して体得します。
スクリーン学習 「新規訪問の話法における良い点・悪い点」	
⑥ 既存取引先の深耕	
(1) 既存取引先深耕の必要性 (2) 顧客固定化の方法 (3) 訪問件数 (4) 既存取引先への営業の計画 (5) 引継ぎの手順	既存取引先の固定化は、営業数字の柱となります。固定化の方法と、引継ぎ時の留意点について学びます。
⑦ 報・連・相	
(1) 報・連・相の重要性 (2) 報・連・相のすすめ方	報告・連絡・相談は、仕事をする上での基本であり、上司や関係者からの信頼を得る第一歩です。報・連・相のポイントを学びます。
⑧ ロールプレイング「顧客への初回訪問の仕方」	
	参加者同士で営業担当と顧客に分かれ、初回訪問時の自社説明・名刺交換等を体験します。

本講座のポイント



- ① 営業活動に役立つ基本的な知識と実践的な技法を習得します。
- ② 訪問の準備から商談、アフターフォローまで、営業活動の一連の流れを体得します。
- ③ 初回訪問において自分・自社を認知してもらうためのコミュニケーションの基礎を再確認し、継続訪問につなげるためのポイントを学習します。

講師紹介



公益財団法人日本生産性本部
主席経営コンサルタント

小林 定夫 氏

1959年生まれ。東海大学工学部卒業後、マックス(株)で図形処理関係の新規事業立ち上げを、商品企画・営業・開発部署にて担当。(株)東芝で流通・金融関係分野へネットワーク、C/S・オフコン等のコンピュータシステム営業を担当。その後「日本生産性本部 経営コンサルタント養成講座」を修了し、日本生産性本部 主席経営コンサルタントとして、中小から中堅・大手企業まで幅広く中期経営計画作成・進捗支援など経営診断を行っている。また、営業体制の見直し・改善、情報システムの要求定義作成・選定評価支援、構築支援や業務改善などに関する総合診断を専門領域とし、営業基礎コース、リーダーシップなどの教育研修で活躍中。

開催要領

【と き】 平成29年4月14日(金) 10:00~17:30

【と ころ】 公益財団法人九州生産性本部 セミナー室 TEL 092-771-6481

福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階

【参加対象】 営業経験3年未満の新任営業担当者

- ・営業部門に配属された新入社員の方
- ・他職種・他部門から配転された新任営業担当者の方
- ・営業の基本を見直したい方

【参加費】 賛助会員企業 24,840円(本体価格23,000円、消費税1,840円)
 (1名につき) 未会員企業 35,640円(本体価格33,000円、消費税2,640円)

【申込要領】

- 参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にてご送付下さい。
- 申込書が到着後、請求書・受講証をお送りします。現金、小切手、銀行振込、いずれの方法でも構いません。開催前日までにご納入下さい。銀行振込の場合は請求書に同封の専用振込用紙をお使い下さい。(振込手数料は振込人にてご負担願います。)
- お申込み後、ご参加の方に万一お差支えの時は代理の方のご参加をお願いいたします。ご納入いただきました参加費は原則としてお返しいたしかねます。
- 本セミナーは九州生産性本部ホームページからもお申込みいただけます。

※本講座は定員(42名)がございまして、お早めのお申込をおすすめいたします。