

新任営業社員戦力化セミナー

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。

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、グループワークや、ロールプレイング等で営業の実践スキルを身につけて頂きます。

講師 岡部 穂積氏

株式会社 ベストビジネス
代表取締役
中小企業診断士

昭和35年生まれ
昭和58年 慶應義塾大学商学部卒業
平成 3年 中小企業診断士資格取得
平成14年 経営コンサルタント会社(株)ベストビジネス設立
社長に就任
毎月25社以上の企業を継続指導中
得意分野は業績を向上させる社員教育と売上向上指導
【著書】
「社員研修・社員教育で業績をアップさせる方法」
(明日香出版社)



2019年 10月 11日(金) 9:30~16:30
(受付 9:20より)

開催場所

くまもと森都心プラザ
6階 A B 会議室

受講料

2,000円(テキスト代含む)

対象

熊本市内の中小企業の
新任営業者の皆様

定員

先着 20名

持参物

筆記用具、名刺、営業用のパンフレット、チラシ、ツールなど

【program】

《午前の部》

1. 売上アップを実現する心構え
2. 好かれる営業社員、選ばれる営業社員になるための基本
3. 営業成績を上げるための基本行動
4. 営業社員の戦力アップを実現させる方法
5. 売上を伸ばす効果的な営業ノウハウ
6. 売上アップを実現させる基本方針

《午後の部》

7. 売上を伸ばす営業管理ノウハウ
8. 営業ツールのレベルアップと営業話法のレベルアップ
9. 売上を向上させるための具体策を考える実習
10. グループディスカッションとロールプレイング

申込締切

10月4日(金)

くまもと森都心プラザ 研修

<https://stsplaza.jp/business/training/index.html>

検索



申込書

1日間コース

「新任営業社員戦力化セミナー」

FAX 096 - 355 - 7412

会社名	代表者名
〒 ー	TEL
所在地 熊本市 区	FAX

《企業概要》	資本金 (法人のみ)	円	従業員数	人
業種	建設 ・ 製造 ・ 卸売 ・ 運輸 ・ 小売 ・ サービス その他 ()			
取扱商品 業務内容				

※一般社団法人、一般財団法人、公社、公団、事業団などは、中小企業の定義に外れるため、キャンセル待ちでのご案内になります。

【受講料の納入者】 ※受講料納入のための必要事項

(連絡担当者・メールアドレス・ダイレクトメール送付方法は必ず記載下さい)

納入者名			
納入者住所	〒 ー 熊本市 区		
連絡担当者		部課名	
Eメール アドレス	@		メールマガジンの配信を希望する はい ・ いいえ
ダイレクトメール 送付方法	郵送からEメールアドレスに変更・登録しませんか? <input checked="" type="checkbox"/> マークをご記入下さい。 <input type="checkbox"/> Eメールに変更 <input type="checkbox"/> 郵送のまま <input type="checkbox"/> Eメールを新規登録 <input type="checkbox"/> 登録済		

※ご記入頂きました個人情報は、本研修の詳細連絡及び今後類似の催し物のご案内に使用いたします。尚、第三者への提供は致しません。

【受講予定者】 ※1社につき原則2名まで

氏名 (ふりがな)	年齢	性別
.....		男・女
.....		男・女

くまもと森都心プラザ ビジネス支援センター

〒860-0047 熊本市西区春日1丁目14-1

TEL 096-355-7402 FAX 096-355-7412



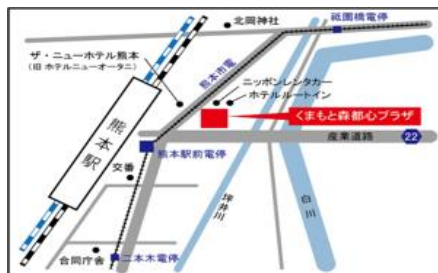
<https://www.facebook.com/plazabusiness>

Facebook ページに「いいね！」お願いします。

【申込締切】

10月4日(金)

※定員になり次第、受付を終了致します



★地下有料駐車場はプラザ専用の駐車場ではありません

出来るだけ公共交通機関でのご来館にご協力下さい