

平成30年度

営業実務研修講座

～営業の基本と実務～

期 日:平成30年 9月 7日(金)・ 8日(土)

会 場:熊本市流通情報会館
〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1丁目 24 番地
TEL:096(377)2091

主 催:一般社団法人 熊本県中小企業診断士協会
TEL:096(288)6670
FAX:096(288)6243

営業実務研修講座のご案内

～営業の基本と実務～

消費低迷、価格競争の激化など環境変化の中で、収益を確保する事が困難となっており、今後勝ち残っていくためには、営業力の強化は最大の課題といえます。そのためには、市場の第一線で活動している営業社員の一層のレベルアップを図ることが不可欠です。

そこで、今回の講座では、営業の基本を押さえる事はもちろん、ズバリ営業活動の実践的研修を行い、営業のレベルアップを図ります。新たに営業職に就かれた方から、営業を長くやってきて更なる向上を目指す方までふらってご参加いただきますようご案内申し上げます。

<受講対象者>

- 初めて営業職になった人
- 営業の仕事をレベルアップしたい人
- 営業のやり方を基本から学びたい人
- 営業活動に自信が持てない人・不安を感じる人

<研修のねらい>

- 営業社員としての自覚はできていますか？
- 営業がマンネリ化していませんか？
- 営業目標は達成していますか？
- ロールプレイングで訪問時の基本動作を身につける！
- 数字を営業活動に活用し、収益を確保していますか？
- 新規開拓にチャレンジしていますか？
- グループ討議で営業活動における重要性を考える！
- 問題・悩み等に対し、講師のアドバイスを受ける！

講師は、経営コンサルタントとして、我国唯一の国家資格である経済産業大臣登録中小企業診断士が担当します。

1. 研修スケジュール表

期日	時間	テーマ及び内容
第1日目 9/7 (金)	9:30~9:50	受付
	第1限 9:50~10:00	1.オリエンテーション ・開講挨拶 ・班分け 等
	第2限 10:00~11:10	2.営業社員としての心構えと基本姿勢 ・営業社員としての心構え ・基本動作とマナー 他
	第3限 11:20~13:00	3.営業活動の基本と実務 ・営業とはこんな仕事 ・顧客訪問にあたっての基本的留意点 ・効率的な訪問活動と目標必達の実務
	13:00~13:40	昼食
	第4限 13:40~17:10	4. ロールプレイング ・訪問時の基本動作 ・退室時の基本動作
	第5限 17:20~18:00	5.報告書 (会社報告用)の作成 ・研修報告書を作成する
第2日目 9/8 (土)	9:30~9:50	受付
	第1限 9:50~11:00	1. 営業数字の基本と実務 ・粗利益(率)の理解と計算 ・損益計算書の理解
	第2限 11:10~12:50	2. 新規開拓の進め方 ・新規開拓の基本 ・新規開拓の実践
	12:50~13:30	昼食
	第3限 13:30~15:20	3. グループ討議 ・営業力のレベルアップを図るには
	第4限 15:30~17:00	4.講師との討議 ・受講生による問題提起 ・講師によるアドバイス
	第5限 17:10~18:00	5.報告書の作成 閉校式 ・研修報告書を作成する ・アンケート記入 ・閉校式

