http://www.ib－syokkyo.com

平成 25 年度
茨城県職業能力開発協会のセミナーご案内

～営業担当者の成果ある社内社外活動～ 営業コミュニケーション研修

ねらい

営業活動は企業の原動力であり、基本となるものです。しかし、実際にどう動けば良いのか、いろいろと対策を打っているが、どれもうまくヒットしない。自社で行なっている営業活動が正しいのか間違っているのか、分からない。頭を悩ませる機会が多いのではないでしょうか。 本研修では、営業の基礎・プロセスを学ぶと同時に、自身の営業の弱点を知り強化していただきます。そして、ワークを通じて体得し、受注につなげていただきます。

期待効果

○営業テクニックの習得だけではなく、人間力 UP をはかります
○社内・社外ともにコミュニケーションの充実強化へとつなげます
○結果として、新規開拓や売上に貢献
○実情に合わせて全員個別指導まで実施しますので、すぐに現場で活かせます

講師プロフィール

【講師】矢田晴美(やだ はるよし)
映画の寅さんで有名な東京葛飾柴又生まれ。明治大学政治経済学部卒業後、ブライダル会社三松で販売日本一３回。新宿ルミネ店長等歴任。その後ジェムコ日本経営、ユニゾン等で社員教育講師として活躍。専門は営業心理学とコミュニケーション。ちなみに紙芝居マンガの原点黄金バットの作者は叔父である。プレゼンテーション研修は全国で５本の指に入るという講師歴２８年目のプロ講師。
「また受講したくなる、すぐに役立つ楽しい参加型」の研修をモットーに、ツーウェイ、実務中心、オーダーメイドを特徴とし大好評を得ている。官公庁、市町村をはじめ、大手企業等への研修実績は３，０００回を超える。

開催要項

開催日時 ： **平成25年 7 月 24 日(水)・ 25(木)**
2日間 9:30～16:30(9:00開場)

会　　場 ： 茨城県職業人材育成センター
水戸市水府町864－4

対 象 者 ： 営業商談力の強化・新規開拓など法人向け・個人向け、店舗型営業など、若手からベテランまで世代を問わず（職種・業種・学歴・年齢は問いません）

定　　員 ： 30名（先着順）定員になり次第締め切りとなります。

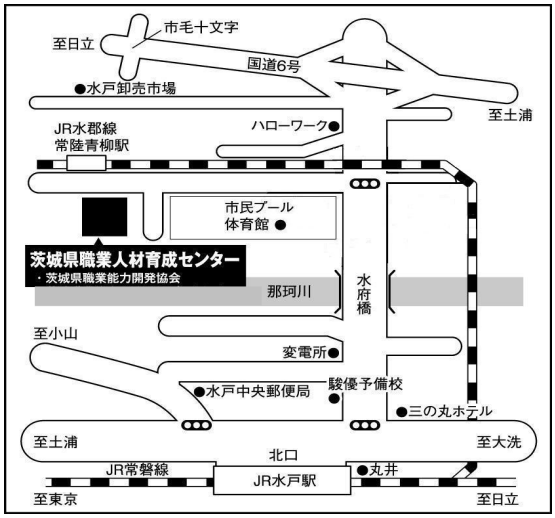
受 講 料 ： 15，000円　（当協会会員）
20，000円　（一般）

締 切 日 ： 平成25年7月17日(水)

申込方法 ： 裏面申込書に記載の上、そのままFAX、またはコピーして郵送にてお申込下さい。
折り返し、受理確認のご連絡をし、その後、受講票と請求書を送付致します。

そ の 他 ： 昼食は各自ご用意下さい。
お申込が定員に達しない等の理由により、中止又は延期する場合があります。

茨城県職業人材育成センター



●電車　JR 水郡線水戸駅→「常陸青柳駅」下車徒歩約６分
●バス　JR 常磐線水戸駅→「市民ﾌﾟｰﾙ入口」下車徒歩約 10 分
●徒歩　JR 常磐線水戸駅→「茨城県職業人材ｾﾝﾀｰ」約 20 分
●駐車場／約１５０台有

お問い合わせ・お申し込み先
茨城県職業能力開発協会　〒310-0005 水戸市水府町 864-4
訓練振興課 TEL 029－221－8647　FAX 029－226－4705　E-mail:kunren@ib-syokkyo.com

内容・スケジュール

※内容は多少変更することがありますのでお含みおき下さい。

1日目　7月24日(水)

9:30 開講

●講師紹介

●受講生全員自己紹介

・インパクトある自己紹介を全員覚える

●受講生名刺交換

（終了までに全員と）

●自己営業活動の棚卸

①会う価値のある営業担当者
②スタンス・セオリー・スキル三位一体
③成果のプロセス＋

～・～・～・～・～<昼　食>～・～・～・～・～

●提案営業のプロセス

①ターゲッティングは正しいか
②準備８割でのぞんでいるか
③アプローチは自信を持っているか
※プロが教える「コツ」
a. 法人向け b. 個人向け c. 店舗営業別
グループ別業界別ロールプレイング

●サーベイ

①コミュニケーションには極意あり
②何をヒアリングし状況精査するのか
③上司との連携　など

16:30 1日目 終了

2日目　7月25日(木)

9:30 開講

●会社紹介と製品紹介をプレゼンしてみよう

①ＳＷＯＴのＳとＯが大切
②ＦＡＳＥのワンセットで説明力が向上する
③矢田流ジョハリの窓で商談が変わる

●プロポーザル

①キーマンのみつけ方
②提案書のまとめ方
③効果的なプレゼンテーションの基本

～・～・～・～・～<昼　食>～・～・～・～・～

●成果の上げ方

①クロージング時の配慮と留意点
②価格交渉ＺＯＮＥ理論
③顧客管理・フォローアップの大切さ

●時間を味方にするスケジュール管理法など

●研修のまとめ

実践律、質疑応答
各自習得内容整理と決意表明

●閉講

16:30 終了

FAX 029-226-4705 茨城県職業能力開発協会　訓練振興課　あて

【営業コミュニケーション研修　受講申込書 】

（フリガナ） 会社･団体名		業　種	
所　在　地	（〒　　－　　）	当協会会員･ 一般の別	□ 当協会会員 □ 一般
ご担当者		所属(部･課)	
Ｔ　Ｅ　Ｌ		Ｆ　Ａ　Ｘ	
ご担当者 E-mail		請求書宛名	□ 会社　　□その他(　　)

（フリガナ） 受講者氏名	所　属	（年齢）　性別
（フリガナ）		(　　)歳　男・女
（フリガナ）		(　　)歳　男・女
（フリガナ）		(　　)歳　男・女
（フリガナ）		(　　)歳　男・女

お知らせの 送付	今後、茨城県職業能力開発協会からのお知らせをお送りしてよろしいでしょうか？いずれかにレをお願いします。 □既に登録済み □郵送(FAX 含)･メール共に可　□郵送(FAX 含)のみ可　□メールのみ可　□郵送(FAX 含)･メール共に不可

＜個人情報の取り扱いについて＞

ご記入いただきました個人情報については、受講票・請求書の送付及び講師への参照以外の目的には使用いたしません。適切に管理を行い、特段の事情が無い限り本人の同意を得ず第三者への開示提供は行ないません。