

研修教室のご案内

～今日から始めよう～

営業の基本と実務



◆対象 新任営業担当者 ◆定員 20～30名

◆受講料 (税込) マネジメント会員 7,700円 一般会員 9,900円 会員以外 13,200円
※テキスト代、昼食代を含みます

◆講師 当研究所インストラクター

開催日	時間	会場
2022年 6月7日(火)	10:00～16:30 (受付開始 9:30) 最新の空き状況は HPでご確認ください	長野：八十二別館 Tel：026-224-0501
8月26日(金)		松本：松本商工会館6階 *専用駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください なお、会場隣に市営駐車場(有料)がございます
12月13日(火)		長野：八十二別館 Tel：026-224-0501

<持ち物> 自社の会社案内・商品パンフレット1部、名刺

●申込方法●

- 裏面申込書にご記入の上、このままFAXにてお送りいただくか、当研究所ホームページよりお申込みください。(http://www.neri.or.jp)
※FAX申込の場合、未誤送信・機器トラブル等により、申込受付ができていないことが稀にございます。
ホームページからのお申込みをおすすめいたします。
- 開催日前月までを目途に、「請求書」をお送りいたします。請求書記載の期日までに受講料をお振込みください。
- 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。
- お取り消しの場合は前々日(土/日/祝日を除く)までにご連絡をお願いいたします。
それ以降は、受講料をお返しできません。
- 定員になり次第締め切らせていただきます。(最新の空き状況はHPでご確認ください。)
- 「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。

一般財団法人 長野経済研究所

松本経営相談室

〒380-0936 長野市岡田178-13 八十三別館3階

TEL：026-224-0502(直通)/0501(代表) FAX：026-224-6233

〒390-0874 松本市大手3-1-1 松本ビル5階

TEL：0263-35-9382

FAX：0263-33-8582

◆内 容◆

“初めて営業を担当される方！どのような営業をしていいか悩んでいませんか？”
 営業の基本を学び実践することが、お客様の信頼を高め、業績の向上につながります。

この研修では、営業担当者としての心構え、営業活動の基本、ビジネスマナーなどを、わかりやすく説明し、実際の営業場面を想定したロールプレイングも行います。

お気軽にご参加いただきますようご案内申し上げます。

1. 営業担当者の基本的役割と心構え

2. 取引先区分と営業活動の優先付け

3. 訪問活動のポイント

4. ビジネスマナー

5. 商談スキル

- ・ロールプレイング
 (自社の会社案内・商品パンフレット使用)



＜受講者の声＞

- ・日々の業務に追われていて、改めて「営業とは」を考える機会になった。
- ・ロールプレイングの商談において、周りからの評価を受けられて、自分を見直すことができた。
- ・取引先との良好な関係を築き、自分のファンを増やしたい。

- * 名刺と自社の会社案内・商品パンフレットをお持ちください
- * 講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンのご使用などはご遠慮願います

長野経済研究所 宛

フリーダイヤル FAX : 0120-82-6233

「営業の基本と実務」研修申込書

会社名			住 所	〒		
申込 担当者	部署名 :	TEL		()	-	業 種
	お名前 :	FAX		()	-	
受講者 ()名	日程	お名前 (ふりがな)	所属 (営業経験年数)	日程	お名前 (ふりがな)	所属 (営業経験年数)

* 個人情報研修の運営や、研修関連情報のご提供等、研修に関する範囲で使わせていただきます。

* 申込責任者の方は、個人情報の提供について、必ず受講者の同意を得てください。