

# 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 16,500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
2023年 6月9日(金)	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22日(火)		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12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＞

- ・営業において最も重要な基本的部分や必要な知識が沢山学べ、実際に活用できる内容だった。
- ・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。
- ・実際の営業場面を想定したロールプレイングを通じ、周りからの評価を受け自分を見直すことができた。他の方の営業スタイルも勉強になった。

\*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)

\* 個人情報は研修の運営や、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。