

～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 30～40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
2024年 6月24日(月)	10:00～16:30 (受付開始 9:30)	長野：八十二別館 Tel：026-224-0501
8月 7日(水)		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 6日(金)		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、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。

◆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＞

- ・営業活動に必要な心構えや知識・スキルを学べた。自分にできることから実践していきたい。
- ・営業に自信がなかったが、色々な営業の仕方や進め方を学んだり、他の方の意見や考え方を聞いて少し自信を持つことができた。
- ・異業種の方と情報交換ができ有意義な時間となった。
- ・ロールプレイングで他の方の営業スタイルが参考になった。

*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： お名前：	TEL FAX	() - () -	業 種		
e-mail (請求書等送付先)	@					
受講者 ()名	日程	お名前 (ふりがな)	所属・役職	日程	お名前 (ふりがな)	所属・役職

* 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。