

～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 マネジメント会員 8,800円 一般会員 12,100円 会員以外 19,800円
(税込) ※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 |
|-------------------|----------------------------|--------------|
| 2026年 6月15日(月) | 10:00～16:30 (受付開始 9:30) | 長野：長野ターミナル会館 |
| 8月28日(金) | | 松本：松本商工会館6階 |
| 12月15日(火) | | 長野：八十二別館 |

満席の場合はHPにてお知らせいたします

<持ち物> 自社の会社案内・商品パンフレット、名刺

◆駐車場について

長野：【八十二別館】長野市中御所岡田町 178-13 八十二別館 (Tel:026-224-0501)

八十二長野銀行本店営業部または八十二別館の駐車場をご利用いただけます。

台数に限りがあるため、可能な限り乗り合わせまたは公共交通機関をご利用ください。

長野：【長野ターミナル会館】長野市中御所岡田町 178-2 (Tel:026-228-1156)

長野ターミナル会館の立体駐車場をご利用ください。駐車券を受付でご提示ください。

松本：【松本商工会館】松本市中央1丁目 23-1

会場隣に市営駐車場(有料)がございます。

◆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>

- ・営業に不安を感じていたが、心構え・知識・スキルなどを学び、やるべきことが明確になった
- ・お客様との信頼関係構築の大切さを改めて感じた
- ・グループワークで異業種の方とも情報交換ができて参考になった
- ・知識のインプットからロールプレイングでのアウトプットまで実践的な内容だった

- *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

●申込方法●

- 当研究所ホームページよりお申込みください。(https://www.neri.or.jp/)
- 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。
- お取り消しの場合は開催日の前々日(土/日/祝日を除く)17:00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。
- 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。
- 定員になり次第締め切らせていただきます(満席の場合はHPにてお知らせいたします)。
- 「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。
- 同業種の方は受講をお断りする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

お申込みの流れ

01

お申込み

長野経済研究所のホームページよりお申込みください。
申込受付されますと、自動返信メールが届きます。

02

請求書の送付

お申込みのメールアドレス宛に請求書をお送りいたします。
(開催日前月までを目途)
支払期日までに受講料をお振込みください。

03

開催当日

当日、会場で受付(出席確認)をいたします。
※受講票は発行しておりません。