

第1回 新入社員即戦力化のための営業力養成研修

営業経験の少ない新入社員に営業という業務について徹底指導。

事前リサーチの方法や情報管理手法、商談話法、顧客心理の把握方法や第一印象が与える効果などについてしっかりお伝えし、実践を交えて訓練を実施。貴社の新人を即戦力に育て上げます。

労働力確保の困難さが浮き彫りになる現在、新入社員には1日でも早く戦力として現場に出てほしいとお考えかと思えます。本研修では、営業という業務について基礎からしっかり指導。事前に必要な情報や、第一印象が与える影響、顧客心理の構造などをわかりやすく説明することで恐怖心や不安を払拭。個人の営業スタイルの確立をお手伝いいたします。

【開催概要】

第1回 新入社員即戦力化のための営業力養成研修		
講師	有限会社得能コンサルティング 得能吏弘	
受講料	1名：¥100,000（税別）	
	1日目	2日目
研修実施日時	平成30年8月22日（水） 9:00～16:30	平成30年8月23日（木） 9:00～16:30
研修会場	愛知県青年の家 第5研修室 〒444-0802 愛知県岡崎市美合町並松1-2 TEL 0564-51-2123 http://seinen-no-ie.sakura.ne.jp/index.html	岡崎市勤労文化センター 第1研修室 〒444-0802 岡崎市美合町字五本松68番地12 TEL 0564-53-4163 http://www.kyosai-yyy.or.jp/index_kinbun.html

※昼休憩（12:00～13:00）

※カリキュラムの詳細に関しましては別紙タイムスケジュールをご参照ください。

【本研修のポイント】

- ①顧客の心理構造を理解することで、新入社員が営業活動を行う上での不安を払拭できます。
- ②営業とは何か、というところからお伝えいたしますので、自然と事前のリサーチに必要な事項が浮かび上がってくるようになります。
- ③営業力の根幹となるヒアリング能力、応酬話法など、会話力を高める訓練を実施。話法の組み立て方や効果を学ぶことで自分だけのオリジナルトークが簡単に作れるようになります。
- ④自社のセールスポイントを的確に把握する方法を教授。新入社員でも、効果的なプレゼンテーションをするために伝えなくてはいけないポイントがしっかりとわかるようになります。

▼このような方は、ぜひご参加下さい。

- ・1日も早く即戦力として活躍したい
- ・自分だけの営業トークが作れない。
- ・自社のセールスポイントが把握できていない、うまく伝えられない。
- ・顧客の要望がうまく引き出せず、商談になかなか進めない。

▼対象助成金のご利用について

本研修は人材開発支援助成金の特定訓練コース内若年人材育成訓練と一般訓練コース要件に適合するよう企画開催するものです。

ご利用につきましては、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局（info@jee-a.or.jp）までご相談ください。

追って必要書類のご案内をお送りいたします。

▼お申込みについて

別紙の受講申込書をご記入のうえ、一般社団法人 日本社員教育高度化機構 研修運営事務局までFAX、もしくはメールにてお申込み下さい。