

営業力向上研修



交渉で大切なことは、相手を打ち負かしたり、説得したりすることではなく、相手の話に耳を傾けることです。そして、「利害を調整し双方が納得できる」交渉とするために、本研修では、交渉力の向上を図ります。交渉が苦手な方や、社内・社外のコミュニケーションを円滑に行いたい方におすすめです。

【開催日時】〈1日間〉

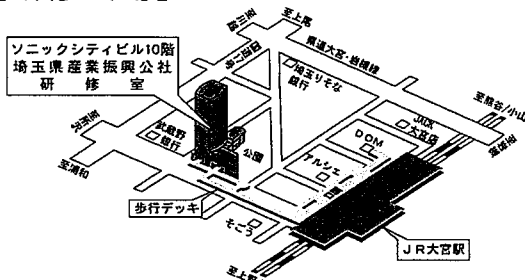
I ~~令和2年11月16日(月)~~ 好評につき

II 令和3年 2月 2日(火) 追加開催

各日9:30~16:30(昼休憩1時間)

※受付開始は9:00~(I、IIとも同内容)

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分210円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室

【定員】20名

【受講料】

会員 7,800円 (消費税込)
一般 9,900円

【カリキュラム内容】

1. 上手なカットインの方法
2. 相手の関心を引くライティング
3. ニーズを引き出すヒアリング
4. 交渉に係るツールの作成
5. 面談、折衝、クロージングについて
6. ロールプレイング



※内容は変更になる場合がございます。

【講師】株式会社スタジオ02

代表取締役 大関暁夫 氏

＜プロフィール＞

横浜銀行にて新聞記者経験のある支店長として活躍の後、同社を設立し代表取締役に就任。上場企業役員を兼務すると共に、中小企業経営支援のほか、講演、執筆活動にも従事している。専門は「営業力強化」、会議運営等を通じた「組織内活性化」等。特に「必ず実績が上がる営業チームづくり」には幅広い業界から定評がある。全国の金融機関で、営業、管理者育成、事業性評価等をテーマとした指導にも精力的に取り組んでいる。AllAbout「組織マネジメントガイド」にて、様々なニュースをマネジメントの切り口で解説中。

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報グループ TEL048-647-4087

お申し込み・・・ホームページ (<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/20kke/>)

(<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/20kkd/>)



・・・FAX (048-645-3286) 営業力向上研修 (20KKC) (20KKD)

企業名	TEL			
	FAX			
住所〒	事務担当者 メールアドレス			
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男・女
受講申込コース (希望コースを丸で囲んで下さい)	I (20KKC)		II (20KKD)	
	令和2年11月16日		令和3年2月2日	

個人情報の利用目的のご案内

- 当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。
- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
 - ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
 - ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
 - ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
 - ・公社が実施する各種調査の公表
 - もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。