

営業力向上研修II

営業で大切なことは、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。自身の営業を見直したい方、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てです。

【開催日時】 (半日) 令和3年2月2日(火) 13:45~16:15	【カリキュラム】 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の実践 ※カリキュラムは変更する場合があります。予めご了承ください。
【受講対象者】 自身の営業を見直したい方 更なる営業力を飛躍させたい方	【講師】 株式会社スタジオO2 代表取締役 大関 暁夫 氏
【受講方法】 Zoom (後日参加URLをご案内します) ※セミナーを録画させていただきますのでご了承ください。 パソコンでの参加をおすすめします。	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、様々なユースをマネジメントの切り口で解説中。
【定員】 30名	
【受講料】 会員 4,600円(消費税込) 一般 5,700円(消費税込)	
【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報グループ TEL048-647-4087	

お申し込みは下記申込フォームまたはホームページからお申込みください。

申込フォーム https://www.saitama-j.or.jp/kensyu_entry/20kkd.html
ホームページ https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/20kkd/

当セミナーは FAX で
のお申し込みは受け付け
ておりません。
予めご了承ください。

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。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- ・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。
- ・会社が実施する各種調査の公表
- ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します

もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。