

営業担当者研修(応用編)



営業力を高めるためには、相手との交渉力をつけることが重要です。そのためには相手の話に耳を傾け、「利害を調整し双方が納得できる」交渉ができるようにする必要があります。営業担当者として「さらに一歩」上を目指していくための研修です。

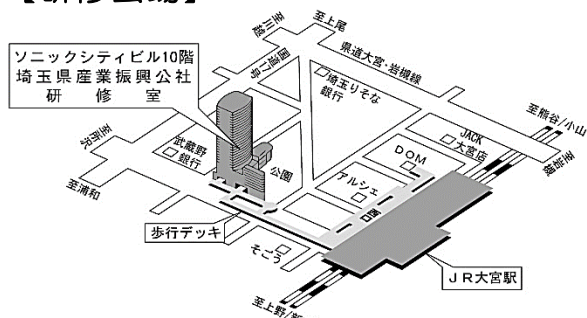
【開催日時】 <1日間>

令和3年10月20日(水)

9:30~16:30(昼休憩1時間)

※受付開始は9:00~

【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
一般 9,900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

メール: kensyu@saitama-j.or.jp TEL:048-647-4087 FAX:048-645-3286

お申込みは、簡単に申し込めるホームページからお願いします。

ホームページ: <https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kkb/>

営業担当者研修(応用編)(21KKB)



企業名	事務担当者:			
	メールアドレス:			
住所	TEL	FAX		
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

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)
 - ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
 - ・当社が実施する各種調査の公表
 - ・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。
 - ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
 - ※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。
 - もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。