

お得意先との 信頼関係構築研修



今までの営業スタイルを見直す

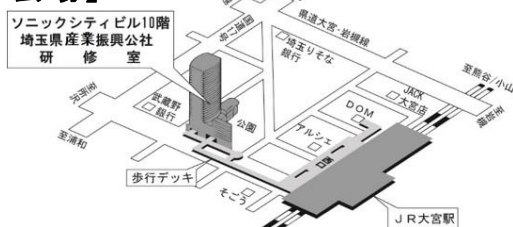
営業にとって、最も重要なことはお得意先との信頼関係を構築することです。本研修は、お得意先との信頼関係を構築する上で、営業部門として何を心がけていかなければいけないのか、自身の営業スタイルを振り返りながら、お得意先から信頼されるためにはどうすべきか、について学びます。

【開催日時】<半日> (I、IIとも同内容)

I : 令和3年7月19日(月)

II : 令和4年2月23日(水・祝)※祝日開催
各回9:30~12:30 ※受付は9:00~

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料ですので電車をご利用ください。
(20分200円・最大料金24時間1,800円)

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】各回24名 ※1テーブル1名での着席

【対象者】若手社員、中堅社員

【受講料】会 員 4,600円
(消費税込) 一 般 5,700円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報グループ

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

<カリキュラム>

- ・自身の営業スタイルを振り返る
- ・「営業」にとって必要なこととは？
- ・お得意先との信頼関係を構築するための方法
- ・まとめ

※カリキュラムは変更する場合がありますのでご了承ください。

<講師>

Accept 代表

トップセールス育成塾 塾長 赤嶺 哲也 氏

東京理科大学卒業。化粧品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所の統括責任者を歴任。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3,000名を超えるお客様へ通算クロージング率75.4%を達成。その後、営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。

お申込み...①ホームページ I : <https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21krc/>

II : <https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21krd/>

②FAX(048-645-3286)



I:7/19



II:2/23

信頼関係構築

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
受講申込コース(丸で囲んでください)	I (21KRC) 7/19		II (21KRD) 2/23	

当社は個人情報をご案内、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。
 ・当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。※公表の際は特定の個人を識別できないように配慮します