

新任・若手営業担当者のための基本マナーと商談の進め方

営業のルーキーを即戦力に！！ ★基礎編★

開催日時	9月4日(火) 10:00-16:00
会場	四日市都ホテル
定員	40名(参加申込先着順)※
対象	新入社員、若手社員

※開催最少人数は10名とさせていただきます。


受講料	会員	非会員
	9,000円/1人	29,000円/1人

※消費税・テキスト代・昼食代を含みます。

会員様限定特典	
複数申込割引	1社2名以上お申込みの場合、お二人目より 全員1,000円割引させていただきます

ポイント割引	120ポイントで1名様のお 受講料を半額とさせていただきます ※ポイント保有数など詳細は事務局までお問い合わせください。
--------	--

※複数申込割引・ポイント割引の併用できます

講師	<p>山川 敏 やまかわ さとし</p> <p>株式会社三十三総研 コンサルティング部長 主任コンサルタント</p> <p>四日市大学 非常勤講師 三重短期大学 非常勤講師</p>	

研修プログラム **POINT** → 新任営業担当者としての心構えや訪問先でのマナーなど、営業の基本的事項を説明します。また、商談の進め方についてアプローチからクロージング、フォローまでを分かり易く解説いたします。

<ol style="list-style-type: none"> 理想の営業担当者像 会社における営業担当者の役割 基本知識を身につけよう 営業担当者の基本マナー <ul style="list-style-type: none"> (1)身だしなみ (2)挨拶・お辞儀 (3)電話の活用 (4)訪問時のマナー (5)名刺交換 訪問計画の立て方 <ul style="list-style-type: none"> (1)訪問すべき得意先 (2)訪問計画の具体的な立て方 	<ol style="list-style-type: none"> 商談のすすめ方 <ul style="list-style-type: none"> (1)事前準備を怠りなく (2)アプローチのポイント (3)電話とEメールの活用 (4)商品説明の仕方 (5)再訪問のアプローチを成功させるには (6)提案営業のポイント (7)応酬話法を身につける (8)クロージングのポイント 営業フォローの重要性の認識 <ul style="list-style-type: none"> (1)受注から納入までの管理 (2)目的をもった定期訪問 (3)クレーム・トラブルの対応 理想の営業担当者になるために
---	---

お問い合わせ先

三重銀経営者クラブ事務局
TEL:059-351-6460 FAX:059-351-7005
ホームページアドレス <https://www.miebank.co.jp/33ir/>

お申込み方法

ホームページ申込フォーム <https://www.miebank.co.jp/33ir/secure-app/oder2>
もしくは、下記フォームにご記入のうえ、FAXでお送り下さい。
受付後、受講票・請求書を郵送させていただきます。

送信先 FAX : 059-351-7005

貴社名	会員・非会員	お申込み担当者名 (フリガナ)		所属・役職
受講票郵送先 〒			TEL	三重銀行お取引部店
			FAX	
受講者名(フリガナ)		所属	役職名	
受講者名(フリガナ)		所属	役職名	
120ポイント保有の際は、ポイント割引を利用します。	不可	120ポイントで1名様分の受講料を半額割引いたします。ポイント利用を希望されない場合は「不可」に○印をお付け下さい。		受講優待券利用 番号NO.

※受講のお取消しについて 研修会開催日の前日午後5時までにご連絡をお願いいたします。
当日ご欠席の場合は受講料を頂戴いたしますので予めご了承ください。
※ご記入いただいた個人情報は、今回お申込みいただいた研修会の運営のためにのみ利用させていただきます。