株式会社そだてる／ＡＧＥコンサルティングＬＬＰ 共催

営業担当者向け　新人研修

限定２０名

そだてる営業塾

＜ 新人コース ＞

営業は会社の業績を担う重要な職種です。営業担当者が速く育ち、会社の業績が上がる、、、。この状態を実現するためには、まずは営業担当者がしっかりと「営業の基本」を習得することが必要です。しかも、できるだけ早い段階で、基本を習得することにより営業担当者の早期の戦力化につながります。当研修では、新人の営業担当者を対象に、営業としての心構え・マナー等の基本的な部分から、顧客とのコミュニケーションのとり方のような実践的な部分まで、「営業の基本」を 2日間でしっかりと身につけていただくものです。是非この機会をご活用下さい。

■日時： 平成２０年 4月２３日（水）、２４日（木）
９時４５分～１６時４５分

■場所： 大阪産業創造館　会議室

■定員： ２０名　（満席になり次第締め切ります）

■受講料： ３万円　（税込３１，５００円）

■対象： 新人の営業担当者

■内容

研修の狙い

★カリキュラム全体を通して、営業担当者のレベルアップに必要不可欠な「営業の基本」を、身につけていただき、営業担当者としての自覚を促します。

★グループ学習や研修後のフォローによって受講者間の交流が深まり、刺激し合える仲間ができます。また、社会人としての視野の広がりが期待できます。

＜１日目＞ ４月２３日（水） ９：４５～１６：４５ 大阪産業創造館６Ｆ　会議室Ａ	＜２日目＞ ４月２４日（木） ９：４５～１６：４５ 大阪産業創造館６Ｆ　会議室Ｄ
１．営業の基本 (1)営業としての心構え (2)営業に求められる役割　※グループ学習 (3)営業パーソンとしての マナー・態度	４．コミュニケーションの基本 (1)営業に求められるコミュニケーションスキル (2)営業シーンごとに必要なセールストーク
２．顧客満足の基本 (1)顧客満足はなぜ必要か？　※グループ学習 (2)顧客満足の考え方	５．ヒアリングの基本 (1)ヒアリングはなぜ必要か？ (2)聞くテクニック、引き出すテクニック (3)ヒアリングの実践　※ロールプレイング
３．マーケティングの基本 (1)マーケティングの基礎知識 (2)営業に必要なマーケティング思考	６．プレゼンの基本 (1)プレゼンの基本とテクニック (2)プレゼンの実践　※ロールプレイング
※宿題　レポート　「初日学んだことを振り返って」	７．全体の振り返り

※研修後の半年間（Ｈ２０年９月末まで）は、受講者には継続的に課題を設定し、受講者の研修後フォロー（無料）をいたします。フォロー結果につきましても、御社にフィードバックさせていただきます。

☞ お申し込み方法は、裏面をご覧下さい。

■お申し込み方法について

①下段の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りください。また、ホームページからのお申込も可能です。以上の手続きにより、正式申込みとして受領させていただきます。
（開催間際のお申込は、ご参加いただけないこともあります。あらかじめお電話でご確認ください）

②お電話ではご予約のみの承りになります。

③参加証・請求書は開催１か月前から発送いたします。なお、開催日から１か月以内のお申込みの場合は、申込書受領後１週間以内に参加証・請求書を発送いたします。

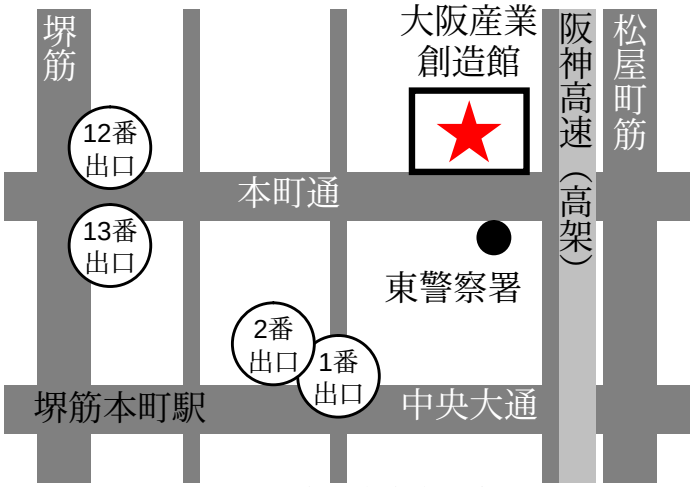
④受講料は開催前日までに請求書の銀行口座へお振込みください。
（振込み手数料は貴社でご負担ください）

研修についての留意点

・昼食やドリンクは弊社でご用意しております。
・２日間ともご参加いただけるようご協力ください。
・研修後のフォローについては、原則、各自の主体性を重視しておりますので、あらかじめご了承ください。

※ご不明な点は、営業担当：田辺（たなべ）までお気軽にお問合せ下さい。
ご連絡お待ちしております。

＜会場案内図＞



〒541-0053　大阪市中央区本町1-4-5
中央線堺筋本町駅下車　2番、12番出口 徒歩３分

講師：株式会社そだてる　代表取締役　小畑秀之（中小企業診断士）

食品メーカー・経営コンサルティング会社にて営業に従事。その後2004年、経営コンサルタントとして独立。2008年、株式会社そだてる　代表取締役就任。

専門分野は消費財卸売業・製造業向けの営業組織活性化支援。営業現場や担当者個々のやる気・スキルを重視した実践的なコンサルティングが特徴。

■お申込・お問い合せ先
株式会社そだてる／ＡＧＥコンサルティング　営業担当：田辺（たなべ）
〒540-0029　大阪市中央区本町橋7－18　名阪第2ビル5F
TEL：06-6942-7572　　FAX：06-6942-7582
メール：info@sodateru.info　　URL：http://www.sodateru.info

必要事項をご記入の上、切り取らずこのままＦＡＸでお送りください。
※ホームページからのお申し込みも可能です。ｈｔｔｐ：／／ｗｗｗ．ｓｏｄａｔｅｒｕ．ｉｎｆｏ

会社名		業種	
住　所	〒		
ＴＥＬ		ＦＡＸ	
ご参加者氏名と参加人数			
			（合計：　　名）
ご担当者氏名		メール	

FAX　０６－６９４２－７５８２