

明日から役立つ即戦力を身に付ける

開催要項

営業基本 スキル研修

日時

令和4年 **5月19日** (木)
9:30~16:30

会場

ちば仕事プラザ (千葉市美浜区幕張西4-1-10)

研修
内容

営業の基本となる「感じの良さ」の出し方と、「売れる仕組み」のつくり方を習得します。
具体的には、セールス心理に基づいた好感を得る立ち振る舞い方と、その魅力を活用した営業プロセスについて習得していきます。営業の本当の基本スキルを、未経験から即戦力まで、段階的かつ系統的に身に付けられます。

1. セールスマナー

人に好かれる人間的要素、好感を得る立ち振る舞い方

2. 営業プロセス

営業を効率的かつ計画的に行うための手順

3. タイムマネジメントの基本

営業の段取り、スケジュール管理

4. 商談アポイントの取り方

飛込訪問のスキル、新規テレアポイントのスキル 他

講師
紹介



西脇 清司

株式会社サービスクリエイト 代表取締役社長
SCビジネスアカデミー 塾長

新入社員からベテランまで多くの研修実績をもち、各地でおこなう講座では、高い定評と人気がある。大学卒業後、投資会社に入社し、新入社員年度に営業トップタイトル賞を受賞。さらに上場グループ企業の経営企画職等を経て、2010年に創業。現在、新入社員・中堅社員向けビジネススキル研修をはじめ、Word・Excel・Power Pointの実務活用研修、企業における幹部社員研修をおこなっている。セールススキル検定1級。MOT取得。

■ 対象者

- ・新入社員、新人社員 (1~2年)
- ・営業未経験者

■ 定員

16名

(定員になり次第締め切ります。)

■ 受講料

- ・協会会員 : 13,000円
 - ・一般 : 17,000円
- (資料代・消費税を含みます。)

■ お申込み方法

- ・裏面申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX **043-296-1186** によりお申込みください。
- ・お申込み後1週間以内に、受理確認のご連絡をします。

■ 申込締切日

4月28日 (木)

■ その他

- ・昼食は各自ご用意ください。
- ・申込受理後、受講票及び会場案内図を送付いたします。
- ・受講料は研修終了後に請求書を送付いたしますので、納入期日までにお支払ください。なお、送金手数料は貴社にてご負担くださるようお願い申し上げます。【コロナ対応】
- ・受講キャンセルの場合は、必ずご連絡ください (当日も含む)。
ご連絡がない場合は、キャンセル料として全額請求いたしますので、予めご了承ください。【コロナ対応】
- ・お申込みが一定の人数に達しない場合や、新型コロナウイルス感染拡大の状況により、中止又は延期する場合があります。
- ・研修中の録音・録画はご遠慮ください。

お問合わせ
お申込み先

千葉県職業能力開発協会 [総務企画課]

TEL 043-296-1150 FAX 043-296-1186

〒261-0026 千葉市美浜区幕張西4-1-10 URL <http://www.chivada.or.jp/>



FAX 受講申込書

FAX : 043-296-1186

5/19

開催

営業基本スキル研修

申込日 年 月 日

※下記「個人情報の取扱いについて」をお読みいただき、ご同意のうえお申込みください。

事業所名			会員区分	<input type="checkbox"/> 協会会員 <input type="checkbox"/> 一般				
所在地	〒		業種					
TEL			FAX					
連絡担当者	所属		氏名	(フリガナ).....				
E-mail								
受講者氏名	1	(フリガナ).....	所属		年齢		性別	男・女
	2	(フリガナ).....	所属		年齢		性別	男・女
	3	(フリガナ).....	所属		年齢		性別	男・女
	4	(フリガナ).....	所属		年齢		性別	男・女
	5	(フリガナ).....	所属		年齢		性別	男・女

【個人情報の取扱いについて】

ご記入いただいた個人情報は、研修に関するお客様へのご連絡(受講票・請求書等送付)・講師への開示など、研修の開催・運営を目的として利用いたします。また、研修等の能力開発に関する情報提供(パンフレット等の送付、メール、FAXの送信)を目的に利用いたします。

※協会使用欄

受付	連絡

申込後1週間以内に、受理確認のご連絡をします。連絡がない場合には、当協会までご連絡ください。

アンケートにご協力ください ※該当項目に☑をご記入ください

1. 今回の研修は何でお知りになりましたか？
 ダイレクトメール ホームページ 当協会広報誌 公的機関メールマガジン
 紹介 その他〔 〕

2. 今後、当協会からのご案内の送付（上記申込書連絡担当者宛）を希望しますか？
 希望する 希望しない ※ 希望する場合には、今後、ご案内を送付します。

3. 取り上げて欲しい研修テーマはありますか？（複数回答可）
 階層別 業務遂行（評価・財務等） 生産性向上（業務改善等） 対人スキル CS・接客
 マーケティング 職能別（営業・法務等） リスク・コンプライアンス 経営戦略 企画力・問題解決力
 ダイバーシティ その他 ※研修名などをご記入ください。
（女性推進・外国人等）

4. 研修に参加しやすい時期はいつごろですか？（複数回答可）
 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月