

売れる営業マンへの第一歩

～新任営業社員セミナー～

本セミナーでは、新任営業社員が即戦力として活躍できるよう「営業の基本」から「売り上げ目標を達成するための実践ノウハウ」までを習得していただくための企画です。貴社の営業社員育成にぜひご活用ください。

日時 令和6年 5月22日(水) 10:00~17:00
(受付開始9:30より、昼休憩1時間あり)

会場 北九州商工会議所9階ホール

(北九州市小倉北区紺屋町13-1)
●JR小倉駅より徒歩15分、米町バス停より徒歩5分
●近隣に有料駐車場あり(駐車場代は各自でご負担ください)

■講師 (株)ウイルブレイン 代表取締役 **仙波 英幸氏**
■受講料 会員事業所 3,300円 一般事業所 6,600円(テキスト代、消費税を含む)



1. プロの営業マンを目指すための心構え

2. 基本を押さえて進める営業活動

- ①今こそ求められる“人”による営業
- ②営業パーソンに必要な思考脳(考えながら動く力)
- ③営業の基本意識(顧客意識・目標意識・コスト意識)

- ①訪問するときのマナー(第一印象づくり・挨拶・名刺交換)
- ②オンライン商談での注意点(簡潔明瞭な論理的話し方)
- ③商談の4ステップとポイント

3. 新規顧客を獲得するための実践ノウハウ

- ①商談の事前準備
- ②お客様の心をつかむ商談のポイント(商談計画シート作成・「顧客の利益」を伝える商品説明・反論とクロージング)
- ③結果の出る目標設定のやり方

定員
42名
定員になり次第
締め切り

■ 申込方法

- ①当所ホームページのメールフォームから、または下記申込書に必要事項をご記入のうえファクスにてお申し込みください
- ②受講申込書を受領後、3営業日以内に受講通知兼請求書を発行します
3営業日以内に届かない場合は、当所までご連絡ください
- ③受講通知兼請求書に記載してある口座へ受講料の振り込みをお願いします

※振込手数料は貴社でご負担ください ※受講料の確認ができましても当所から連絡することはございません
※セミナー開催日より3営業日前までのキャンセルは受け付けますが、それ以降のキャンセルは受講料を返金できません
※セミナー開催日より3営業日前までに当所に連絡がなく、受講料の入金確認ができない場合は申し込みを取り消します



事業所名			
所在地	〒		
TEL		FAX	
申込担当者		E-mail	
業種		従業員数	
受講者名		受講者名	
受講料	会員3,300円・一般6,600円(@ 円) × (名) = (円)		

※ご記入いただいた個人情報は本セミナーの運営事務と会議所事業のご案内に利用いたします

問い合わせ先

北九州商工会議所 中小企業振興課

担当：南・大隈

TEL.541-0188 FAX.531-1759