新任営業社員セミナー

売れる営業マンへの第一歩

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「売上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セミナーです。貴社の営業社員育成にぜひご活用ください。

日　時　2025年5月23日(金)
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
（小倉北区紺屋町13-1）
※専用駐車場はありませんので公共交通機関をご利用ください。

定　員　42名（先着順、定員になり次第締め切り）

内　容

1 プロの営業マンを目指すための心構え
- ❶今こそ求められる“人”による営業
- ❷営業パーソンに必要な思考脳（考えながら動く力）
- ❸営業の基本意識（顧客意識・目標意識・コスト意識）

2 基本を押さえて進める営業活動
- ❶訪問するときのマナー（第一印象づくり・挨拶・名刺交換）
- ❷オンライン商談での注意点（簡潔明瞭な論理的話し方）
- ❸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
- ❶商談の事前準備
- ❷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）
- ❸結果の出る目標設定のやり方

講　師　(株)ウイルブレイン
代表取締役 **仙波 英幸 氏**

受講料　北九州商工会議所
［会員事業所］3,300円　［非会員事業所］6,600円
（いずれも1名あたり。テキスト代、消費税込）

申込方法

お申し込みは右記の二次元コードまたは当会議所ホームページから

受付後、登録メールアドレスに「申込受付メール」をお送りします。

※参加費のお振込み口座等につきましては「申込受付メール」に記載のURLから適格請求書をダウンロードください。
※振込手数料は貴社にてご負担ください。
※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。
※当所に連絡が無く受講料の入金確認ができない場合はお申し込みを取り消します。
※原則、受講料にかかる領収証は発行しませんので、あらかじめご了承ください。

【主催】北九州商工会議所

お問い合わせ先
北九州商工会議所 中小企業振興課
TEL:093-541-0188　FAX:093-531-1759　E-mail:chushou@kitakyushucci.or.jp