

5月25日 (金) 13時00分～17時00分

- 若手営業マン、
- 顧客を訪問するエンジニアにおすすめです。

営業の基本 研修

『訪問商談、実践編』

優秀で成果の出せる営業マンと成果の出せない営業マンの一番の違いは、『基本』にあります。

営業には基本の形があります、また、最低限守るべきマナーがあります、その形がしっかり理解できて身に付いているか。また、その営業の各段階(アポイント、最初の訪問、ヒアリングなど)において、それぞれ初歩的ですが絶対押さえておきたい手法があります。

優秀な営業マンはすべて知って実践しています、その基本を学べば確実に成果は出ます。本研修では、その基本を確実に学び、身に付けます。

講師

矢田祐二氏

(株)ワイズサービス・コンサルティング
本質的で解りやすさ N01 の人気講師！

1. 営業の心構えとマナー

- ・営業マンとは何か
- ・マナーのおさらい、服装、挨拶、携帯のマナー

2. アポイントの手順(電話、メール)

- ・とれるアポイントとれないアポイントの特徴
- ・電話口で伝えるのは「重要な人物」「有益」「優秀さ」

3. 事前準備

- ・最低限の事前準備・・・相手の役職、決算期 など

4. 訪問からヒアリングの基本構成

- ・初回訪問で「親密度」を増す基本トーク
- ・顧客の信頼を勝ち取るヒアリングの手順と注意

5. その後のフォロー

- ・嫌われない定期訪問と次回のアポイントのとり方
- ・顧客営業管理の考え方と手順

会場

スライヴパートナーズ株式会社

三河事務所 4F セミナールーム
安城市御幸本町 2-3 丸善ビル402
TEL:0566-45-6407

定員

20名様

参加費

8,000円(税込)/人

主催

スライヴパートナーズ株式会社
<http://www.thrive-p.co.jp/>

お問合せ先

スライヴパートナーズ(株) 研修事務局
(安城市御幸本町 2-3 丸善ビル 402)
担当: 鈴木

TEL:0566-45-6407 E-mail: event@thrive-p.co.jp

申し込み方法・お支払い方法

1. 申込書にご記入のうえ、FAXにてお申込ください。
2. 参加申し込み後、メールにて詳細をご連絡致します。
3. 受講料は、当日受付にてお支払いください。

●研修参加申込書●

開催日：2012年5月25日「営業の基本研修」

御社名				担当者名	
住所					
TEL		FAX		E-mail	
ご出席者名					E-mail
ご出席者名					E-mail

--- ご記入いただく情報について ---

お申し込みの際にご記入いただくお客様の個人情報は、当イベントの受付業務にあたり名簿作成を行いお客様への対応をする上で必要なものです。申し込みいただいた個人情報につきましては、セミナー講師へ提供場合があります。また、お預かりした情報は今後開催される各種イベント、研修のご案内に利用させていただくことがあります。ご案内が不要なお客様は、当社にご連絡をいただければ電子メール、DMなどの送信発送を中止いたします。当社では、記入していただいた情報を当社個人情報保護方針に則り適切に管理し、お客様の承諾なく上記以外の第三者に開示・提供することはありません。

お申込先 ⇒ FAX: 0566-45-6408