

「即！実践！現場で生きる営業基礎理論」

～自分と相手のタイプを知り、売上アップを図る～

あなたは鳥で例えると、どのタイプですか？

コントロールされるのを嫌う「ワシ」さんでしょうか？和を大切にする「ハト」さんでしょうか？ソーシャルスタイルを4つに分け、鳥に例えて診断します。自身のタイプを知り、また相手のタイプに合わせてコミュニケーションを図る方法を学んでいただきます。



講師プロフィール：関西大学経済学部卒業後、大手医療・介護ベッドメーカーの営業職として、中小企業へ自社製品の販売促進活動や地域におけるマーケティング活動に従事。営業職時代には、自社内のニッチ商品の全国売上ナンバー1になった経験を持つ。



～研修で学べること～

- ・コミュニケーションについて
- ・自身のソーシャルスタイルについて
- ・相手のソーシャルスタイルの判別方法
- ・タイプ別営業方法について
- ・顧客価値についての分析方法
- ・営業プロセスについて
- ・事例に基づいたワークの実施

狙い	基礎的な営業理論を学び、ワークで自身の営業について考察します。翌日から現場での営業活動に活かせる個人の営業力を高め、売上アップを図ります。		
特徴	基本的な内容のため、どの営業スタイルにも応用できる研修です(※ 法人向け営業が中心)		
対象者	営業に関わっている人、関わりたい人(役職は問いません) ※ 上司と部下、先輩・後輩一緒の参加も大歓迎です！(班分け等配慮いたします)		
実施日時	2017年5月20日(土) 9:30～17:00 9:10～受付開始		
AM 9:30～12:00	<ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション ・タイプ別営業方法の検討 ・営業理論① ～顧客とのコミュニケーションについて～	PM 13:00～17:00	<ul style="list-style-type: none"> ・ロールプレイング ・営業理論②～自社の顧客価値とは～ ・まとめ
講師	香川県中小企業診断士協会会員 渡辺 日菜子	会場	サンポートホール高松 63 会議室 (高松市サンポート 2-1 電話 087-825-5000)
定員	20名 ※ グループ参加(1社4名様まで)大歓迎!	申込締切	2017年5月12日(金)
受講料	12,000円(消費税別) / 名 ※ テキスト代を含む	申込方法	eメールまたはFAX
お申込み お問合せ	一般社団法人 香川県中小企業診断士協会 事務局: 八木 (eメール: mail8@shindan-kagawa.org) 〒761-0301 高松市林町 2217-15 香川産業頭脳化センター402号 電話: 087-814-6456		

【中小企業診断士】とは、経営コンサルタントとして唯一の国家資格であり、中小企業の経営課題に対応するため、診断・助言を行う専門家。当協会に所属する中小企業診断士は「地元企業とともに成長発展する」をモットーに、さまざまな活動で地域経済活動をサポートしています。

一般社団法人 香川県中小企業診断士協会事務局：八木行

FAX：087-840-0321

【「営業研修」参加申込書】

お申込締切：2017年5月12日(金)

勤務先		電話番号	() -
お申込者/役職名	/	申込者メール	@
勤務先住所	〒 -		
ご参加者/役職名	【お問い合わせ】 ご提示いただきました個人情報は、本研修に関わる連絡	ご参加者/役職名	、運営上の管理のためにのみ利用いたします。
ご参加者/役職名	/ /	ご参加者/役職名	/ /