

営業社員のスキルを根底から上げるための

営業職育成の手法と考え方

「営業職」には特に強化しなければいけない能力があります。それはどういったものなのか？を確認、整理し、営業管理者・営業リーダーが営業職を指導・育成するための発想と手法を研修致します。また、これからの若い世代を営業職として育成するための基礎知識も盛り込みます。部下である営業員のスキルの底上げと営業力強化のために、是非この機会にご参加ください。

講師 長谷川 孝幸 氏

風土刷新コンサルタントオフィスハセガワ主宰

学習院大学経済学部卒業後、大手消費財メーカー、市場調査団体勤務を経て、1999年より研修講師として活動。「すぐわかる」「よくわかる」「必ず役にたつ」研修コンテンツには定評がある。2009年より風土刷新コンサルタントオフィスハセガワを主宰。

著書:「“仕事で損をしない人”になるための48の行動改善」
(同文館出版)

講座内容

- ◆営業職を育てる意義
 - ①戦力補強 ②リスク分散 ③風土刷新
- ◆育成規準を明確にする
- ◆規準に合うかどうかの判定
 - ①「見た目」
 - ②「考える力」
 - ③ピントの合った質問
- ◆育成する側である管理者・リーダーの姿勢
 - ①ごまかさない ②さらけだす ③手の内を見せない
- ◆管理・育成に役立つ分析の手法
 - ①マトリクス分析 ②NLP分析 ③Yes-No分析



【日時】平成30年 5月23日(水)
10:00 ~ 16:00

【会場】朝日信用金庫 西町ビル(台東区東上野1-2-1)
＜最寄駅:大江戸線・つくばエクスプレス 新御徒町＞

【受講料】4,000円 (昼食代を含みます)
※当日、会場にて現金でお支払いをお願い致します
※前日/当日の取り消しはキャンセル料をいただきます

【対象】 管理者、幹部社員など(中小企業者の方)

【定員】 先着**40名**(1社5名以内でお願いします)
※当日、お名刺をご持参ください

～ FAX番号を必ずご記入下さい、
折り返し受講票をお送りします～

参加申込書

FAX 03-5818-2811

会社名				お取引店名	支店		
住所				業種			
				社員数	20名未満・100名未満・100名以上		
電話				FAX			
参加者名	年代	性別		参加者名	年代	性別	
	代				代		

本研修の開催はどこで知りましたか。(いずれかに○印をしてください)

イ. 財団からのFAX・案内で	ロ. ホームページを見て	ハ. 営業係の案内で
ニ. 取引先、友人に誘われて	ホ. その他()	

この個人情報は、上記講座の開催に伴う事務・ご連絡のみに使用し、同意なく他の目的で使用したり、第三者へ開示・提示することはありません。



一般財団法人 朝日中小企業経営情報センター

台東区東上野 1-2-1-5F TEL:5818-1281



HP **検索** (研修情報更新中)