

好評につき第2期開催決定！1回あたり70分のオンラインセミナー(全8回)

4月に入社し営業職に配属される予定の新人・若手、なかなか伸び悩む営業マンなど、全8回のオンラインセミナー基本から学べます！(各回受講可)

## 『第2期 営業力基礎講座(全8回)』

### 「第2期 営業力基礎講座」4つの特徴

- ①テーマ別に基本から徹底的に学べます  
⇒営業スキルを向上させます
- ②机上の空論ではありません。実務に直結した内容です  
⇒営業成績に結果として表れます
- ③毎回課題があり、振り返りを行います  
⇒「ばなし」の撲滅。実践に落とし込めます
- ④1回あたり70分のオンラインセミナーで開催します  
⇒忙しい業務の合間にも受講できます

このような方におすすめ

- ▶採用難の時代、コストと時間をかけ、やっと採用できた方
- ▶将来、経営者を目指す若手後継者
- ▶新卒で入社し、基礎を学びたい方



**お任せください！  
売れる営業に変身します！**

講師：株式会社経営支援センター 吉田 敬真

1980年生まれ。マネージャー。研修講師、コンサルタント。早稲田大学政治経済学部卒業後、大手保険会社に入社し、東京法人営業部に配属。その後、経営支援センター入社し国吉拓の秘書を経験。事業の立ち上げを担い、新規開拓で実績を挙げ事業を軌道に乗せる。管理職向けのマネジメント研修、営業研修、ビジネススキル研修、顧客の会議運営、実地での営業同行指導など、年間200回以上登壇する。



### 『第2期 営業力基礎講座(オンライン、全8回)』 概要

- 【研修期間】 全8回(4/25～8/7) ※日程は裏面を参照
- 【会場】 Zoomを利用したオンラインセミナー
- 【価格】 全8回受講50,000円(税込55,000円)、各回受講8,000円(税込8,800円)
- 【テーマ】 ①営業の心構え ②モチベーションの保ち方、ストレスマネジメント  
③行動計画、タイムマネジメント ④顧客との信頼関係の築き方  
⑤効果的な話法、商談術 ⑥提案書、資料の作成方法  
⑦営業に必要な数字の知識 ⑧目標設定のやり方、まとめ

カリキュラム詳細、申込書は裏面をご覧ください！

# 会社を伸ばすも、潰すも営業次第！！

## 「第2期 営業力基礎講座(全8回)」のカリキュラム(一部変更もあります)

	日程	時間	テーマ	カリキュラム・主な内容	求める成果
第1回	4/25(金)	15:00 ~ 16:10	営業の心構え	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テーマと目標設定</li> <li>・営業マンとしての心構え</li> <li>・身だしなみ、言葉づかい</li> <li>・営業の基本マナー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モチベーションアップ</li> <li>・ビジネススキルの修得</li> <li>・第一印象の向上</li> <li>・基本の徹底</li> </ul>
第2回	5/8(木)	15:00 ~ 16:10	モチベーションの保ち方 ストレスマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モチベーションとは</li> <li>・セルフコントロールの方法</li> <li>・ストレスに負けない心づくり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・良い精神状態を保つ術</li> <li>・折れない心</li> </ul>
第3回	5/22(木)	15:00 ~ 16:10	行動計画 タイムマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行動計画</li> <li>・営業のプロセス</li> <li>・効率的な時間の使い方</li> <li>・訪問件数をアップするために</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・目標達成のカン、コツ、ツボ</li> <li>・プロセスの重要性理解</li> <li>・タイムマネジメント力</li> </ul>
第4回	6/12(木)	15:00 ~ 16:10	顧客との信頼関係の築き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信頼関係とは何か</li> <li>・営業とは信頼関係構築業</li> <li>・こうすれば顧客の信頼を得ることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客に信頼される営業となる</li> <li>・困ったとき第一に指名される営業になる</li> </ul>
第5回	6/26(木)	15:00 ~ 16:10	効果的な話法、商談術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様が話したくなる聴き方</li> <li>・相手のニーズの理解</li> <li>・応酬話法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トーク展開力</li> <li>・セールストークスクリプト</li> <li>・コミュニケーション力アップ</li> </ul>
第6回	7/10(木)	15:00 ~ 16:10	お客様を納得させる 提案書、資料作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一目でわかる提案書</li> <li>・構成、ストーリー、見せ方</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・文章力、表現力アップ</li> <li>・分かり易い提案書作成力</li> </ul>
第7回	7/24(木)	15:00 ~ 16:10	営業に必要な 数字の知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業に最低限必要な計数知識</li> <li>・利益の源泉は？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どんぶり勘定ではなく数値で考えるクセ付け</li> <li>・常に利益を意識する習慣</li> </ul>
第8回	8/7(木)	15:00 ~ 16:10	目標設定のやり方、まとめ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・目標設定のやり方</li> <li>・今後、何に取り組むか？</li> <li>・今後、どのようになりたいか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売れる営業マンに変身</li> </ul>

### 第2期営業力基礎講座お申込み書 電話：03-5877-2540 (担当:吉田) 主催：経営支援センター

貴社名	住所 〒		
参加者① (役職/ご氏名)	全8回 希望回 ( )	ご担当者	
参加者② (役職/ご氏名)	全8回 希望回 ( )	電話番号 ( ) -	FAX番号 ( ) -
参加者③ (役職/ご氏名)	全8回 希望回 ( )	Email	

お申し込みは FAX：03-4500-9660、info@k-shien.com まで