

営業「基礎力」養成研修

自社の製品・サービスを販売し、売上を生み出す営業職は、営業の基本となる心の持ち方・行動・スキルの習得が必要となります。本研修は、営業担当者として求められる役割を理解し、基礎知識を学び、自ら考え行動できる営業力を習得する研修です。

研修内容

1. 営業の基礎

今までの営業、これからの営業
自社営業スキルを向上させる数式とは

2. 営業のスキル

商談の土台作りとなる事前準備について
営業に有効な12のスキル活用

3. 営業のステップ

お客様に好かれる営業になるための戦略立案
相手の心理を知るヒアリング方法

4. 営業のためのプレゼンテーションスキル

ニーズを満たす解決策こそがプレゼンテーションである
お客様の不審、不満、誤解の排除スキル

《講師紹介》 株式会社キャリアファクトリー21

代表 **本間 義昭** 氏

金融市場の営業や外資系生保エージェントとして経験を積み、税務・財務・法務案件を解決するコンサルティング企業で、経営コンサルや医療コンサルの実務と知識を習得。「中堅・管理職・リーダー育成等階層別研修」をはじめ「階層別」「リーダーシップ」「経營業務改善」「意識改革」「コーチング」等幅広いジャンルで活躍。

■ 日 時 令和7年 **6月26日(木)**
9:30～16:30 (昼休憩1時間)

■ 会 場 ビッグパレットふくしま 3階 研修室
(郡山市南二丁目52)

■ 対象者 若手社員、中堅社員

■ 受講料 6,000円 (税込)

■ 定 員 20名 ※お申込多数の場合は、1社につき1名とさせていただきます。

申込方法

下記参加申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りいただくか、WEBのお申込みフォームよりお申込みください。追ってご連絡差し上げます。

FAX 024-525-4036 **WEB** <https://www.f-open.or.jp/support/human/seminar.html>

福島 振興センター 産業人材育成



営業「基礎力」養成研修参加申込書

※申込締切 令和7年6月16日(月)
(定員になり次第、締め切らせて頂きます。)

企業名		TEL	
		FAX	
所在地	〒		
E-mail	※申込受理のご連絡をメールで行いますので、必ずご記入ください。		
参加者	役 職	受講方法	*✓を入れてください。
	ふりがな		<input type="checkbox"/> 会場受講
	氏 名		<input type="checkbox"/> オンライン (Zoom) 受講
【オンライン受講について】 * 受講料は会場受講と同額の6,000円となります。 * 参加URL等をE-mailでお送りします。 * 参加の際に使用するPC等は、原則1人1台ご準備ください。また、1台のPCで複数名参加する場合は、事務局までご連絡ください。			
※ご記入いただいたメールアドレスに、毎月1日と15日にセンターのメールマガジン(セミナーのご案内や補助金・助成金の公募情報など)を配信いたします。配信を希望されない方は、右の□に✓を入れてください。			<input type="checkbox"/>

※ご記入いただいた情報は、当センターで実施する事業に使用させていただく場合がありますのでご了承ください。
※申込状況によっては、開催を延期または中止させていただく場合がございます。
※当センターではX(旧Twitter)でセミナー開催案内等の情報発信を行っております。ぜひ、フォローください。

お申し込み
お問い合わせ先

公益財団法人福島県産業振興センター 経営支援部 経営支援課
TEL: 024-525-4037 FAX: 024-525-4036
URL: <https://www.f-open.or.jp/> E-mail: sien@f-open.or.jp

センターHP



センターX

