

群馬県内企業を対象とした

平成30年度『社員スキルアップ講座』のご案内

主催：高崎問屋街職業訓練会

- 対象者 群馬県内の企業の社員。但し、雇用保険加入者が条件となります。
- 内容 人材の育成、スキルアップを目的とした、階層別教育、目的別教育のための講座です。
(詳細内容は中面の講座スケジュール表をご覧ください)
- 会場 「ビエント高崎」会議室
(高崎市問屋町二丁目7番地 TEL 027-361-8243)
- 講師 コンサルファーム群馬(株)専任講師他
- 募集人員 各講座とも15人
- 申込受付 随時受付けております。
(各講座開催2週間前までにお申し込み下さい)
先着順につき、募集人員(各講座15人)に達した時点で締め切らせていただきます。
- 申込方法 申込書(裏面の用紙)により、ファックス等でビエント高崎事務局宛お申込み下さい。後ほど、受講決定と受講料納入のご連絡をさせていただきます。
- その他 受講料には、テキスト・資料代、昼食代が含まれています。
講座に変更等生じた場合は、随時、ホームページ上でお知らせ致します。

高崎問屋街職業訓練会とは…

ビエント高崎(高崎卸商社街協同組合)が、平成4年に人材育成を目的として、群馬県の認定を受けた職業訓練校です。組合員各社の社員を中心に、新入社員・中堅・管理者向けの研修や営業活動向けの専門講座など、様々なスキルアップ研修を行っております。組合員企業だけに限定せず、群馬県内の企業の従業員の皆様にも広くご利用いただけます。

<お申込み・ご連絡・お問合せ先>

高崎市問屋町二丁目7番地 ビエント高崎(高崎卸商社街協同組合)事務局内
高崎問屋街職業訓練会

TEL 027-361-8243 FAX 027-361-4828

e-mail: viento@viento-takasaki.or.jp

※貸会議室・展示会・セミナー等のご利用もビエント高崎まで。

平成30年度 高崎問屋街職業訓練会 各種講座年間スケジュール表 (お申込み随時受付中。お申し込みは裏面の申込書をご利用下さい。)

※ 会場は全て、「ビエント高崎」 会議室 (高崎市問屋町二丁目7番地) です。 ※ No.1~4 の受講料には、テキスト・資料代、昼食代が含まれています。No.5~6 の受講料にはテキスト・資料代が含まれています。

| No. | 講座名 | 開催日 | 開催時間 | 対象者 | 主な内容 (予定) | 受講料 (税込) | 備考 | |
|-----|--------------------|--|-------------|----------------------|--|---|-----------------------------------|---|
| 1 | 中堅社員講座 | 6月16日(土) 6月23日(土) | 8:30~17:30 | 入社(5~10年) 中途採用者含む | 中堅社員の役割/事例によるグループ討議/貸借対照表の理解/損益計算書の理解 ビジネスマナー/手形の基礎知識/リーダーシップを学ぶ/コミュニケーション/社内文書の書き方 職場の問題解決/プロフェッショナルを目指して | 12,000円 | | |
| 2 | 管理者講座 | 7月14日(土) 7月21日(土) | 8:30~17:30 | 課長・部長クラス | 変化する経営環境/管理者の役割/コンプライアンスを考える/貸借対照表の見方 損益計算書の見方/管理者の必要知識/リーダーシップについて/部下指導について 社内文書の書き方/期待される管理者を目指して | 12,000円 | | |
| 3 | 実践マネジメント講座 | 9月8日(土) 9月15日(土) | 8:30~17:30 | 課長・部長クラス | 部課長のマネジメント実践力の養成 役割と任務/人材活用/企業に貢献できる人材の育成/労務トラブル防止対策 金融機関との効果的な取引の方法/業績先行管理のすすめ | 12,000円 | | |
| 4 | 営業技法講座 (2講座選択) | A. 営業即戦力 基礎講座 | 10月3日(水) | 8:30~17:30 | 営業を対象とした 目的別講座 目的に応じて、2講座を自由に選択できます。 | 営業の基本を短時間で習得 営業パーソンの心得/営業行動管理と目標管理/営業パターン分析/得意先深耕の行動管理 AIDMAの階段を上る(CTPT マーケティング) | 2講座で 20,000円 ※組合せ 自由 | 営業パーソンを対象とした、目的別スキルアップ講座を6講座ご用意致しました。 ご希望の講座を必ず2講座をお選び下さい。受講料は2講座で20,000円(税込)です。 |
| | | B. マーケティング 基礎講座 | 10月10日(水) | 8:30~17:30 | | マーケティングを知らず百戦危うからず マーケティングの基礎/提案書の作り方/マーケティング・リサーチ(分析手法のフレームワーク) AIDMAの階段を上る(CTPT マーケティング) | | |
| | | C. パーフェクト コミュニケーション講座 | 10月13日(土) | 8:30~17:30 | | 「聴く力」「話す力」に磨きをかける 営業パーソンのビジネスマナー/聴くスキルを磨く(実習)/プレゼンテーションスキルトレーニング 商談技術/売れるヒアリングの極意 | | |
| | | D. 販促企画作成 実習 | 10月20日(土) | 8:30~17:30 | | 売れる仕掛けを創り出す戦略企画 マーケティング戦略の立案/消費者行動/流通業のマーケティング 「CTPT マーケティング」による販促企画/アイデア発想技法 | | |
| | | E. 提案型営業養成 講座 | 10月24日(水) | 8:30~17:30 | | ズバリ当たる新規開拓 営業パーソンの心得/営業行動管理と目標管理/提案営業とは何か/新規開拓の行動管理 AIDMAの階段を上る(CTPT マーケティング) | | |
| | | F. 営業行動管理 講座 | 11月7日(水) | 8:30~17:30 | | 売れる最強部隊を作る 営業管理とは何か/自社分析/部下育成管理/営業行動管理/営業会議の運営 | | |
| 5 | 販売スタッフ 業務運営管理実務 | 5月28日(月)・6 月4日(月)・7日 (木)・11日(月) | 15:00~17:00 | 販売・接客に 係わる方 | 新業態の必要性/店舗コンセプトの明確化/店舗方針の作成と実行管理 店長の権限と責任の明確化/店舗レイアウトと客動線 VMDを活用した店舗陳列/つい買ってしまふ売場の演出 | 20,000円 | | |
| 6 | 販売スタッフ 接客応対技術実習 | 6月21日(木)・25 日(月)・28日 (木)・7月2日(月) | 15:00~17:00 | 販売・接客に 係わる方 | 接客サービスの重要性/接客マナーの基礎/接客スキルの実践Ⅰ(基礎編).Ⅱ(実践編) クレーム対応/販売の基本フロー | 20,000円 | | |

高崎問屋街職業訓練会 『社員スキルアップ講座』受講申込書

お申込み先 FAX 027-361-4828

年 月 日

| |
|--------|
| 事業所名 |
| 住所 〒 |
| ご担当部署名 |
| ご担当者名 |
| T E L |
| F A X |

受講者

| (ふりがな) 受講者名 | 所属・役職 | 生年月日 | ご希望講座No.をご記入下さい。 ※営業技法講座はご希望講座記号 も併せてご記入下さい。 |
|----------------|-------|------|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

<お申込みから受講まで>



<個人情報の保護>

高崎問屋街職業訓練会は、個人情報に関する法令を遵守し、個人情報の適切な取り扱いを行います。

高崎問屋街職業訓練会

高崎市問屋町二丁目7番地 ビエント高崎（高崎卸商社街協同組合）事務局内

TEL 027-361-8243 FAX 027-361-4828

e-mail : viento@viento-takasaki.or.jp

お申込み先 FAX 027-361-4828