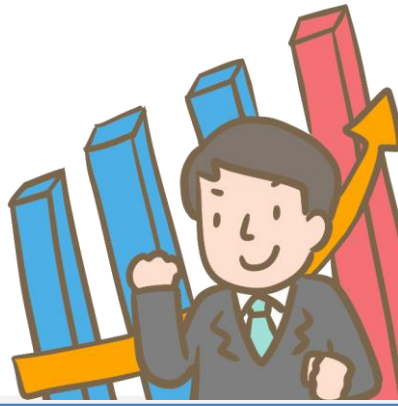


リニューアル  
しました



～営業パーソンを対象とした目的別スキルアップ講座～

## 『営業技法講座』開催のご案内

この度、営業職を対象とした目的別スキルアップ講座「営業技法講座」を開催致します。目的に合わせ、営業に必要なスキルを身につけていただく講座で、目的別3講座を新たにご用意いたしました。各講座内容は別表のとおりです。営業職のスキルアップに、ぜひ受講を推奨致します。

なお、新型コロナウイルスへの対策として、受講中は受講者同士の濃厚接触を避け、定期的に換気を行う、マスクの着用を義務付け、手指の消毒をこまめに行う等の予防措置を講じます。

1. 対象者……営業職の方
  2. 目的……営業職に求められる営業技法のスキルアップを図ることを目的とした研修です。
  3. 開催期日……別表の通り(1講座2日間)  
※3講座の中からお希望の講座をお選び下さい。
  4. 開催時間……午前8時30分～午後5時30分
  5. 講師……コンサルファーム群馬(株)の専任講師
  6. 会場……ビエント高崎 会議室
  7. 受講資格……群馬県内企業の社員。但し、雇用保険加入者が条件となります。
  8. 参加費……一般料金一人12,000円(税込)  
(受講費、テキスト代、昼食代等)
  9. 定員……1講座15名
  10. 申込……別紙申込み用紙にご記入の上、ビエント高崎宛ファックス(027-361-4828)やメール(viento@viento-takasaki.or.jp)でお申込み下さい。  
 後程、受講料のご請求等ご案内いたします。
  11. その他……修了者(2日間受講者に限ります)には、修了証を発行します。
- お問合せ先:ビエント高崎(高崎卸商社街協同組合)事務局  
 tel 027-361-8243 / fax 027-361-4828

## 『営業技法講座』一覧

講座名	開催日	主な内容（予定）
<b>A. 科学的営業手法講座</b>	<b>9月24日(木)</b> <b>10月14日(水)</b>	<p><b>【一定のパフォーマンスを維持する営業力】</b></p> <p>一般的な営業管理の考え方と手法を学ぶ『営業管理理論』と科学的なアプローチで営業活動を分析・実践していく『営業科学理論』の二本立てで構成されている講座です。</p> <p>『営業管理理論』では、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 戦略立案と目標管理（損益計算の基礎）</li> <li>・ 営業スキル分析</li> </ul> <p>による個々の課題の把握を行います。</p> <p>『営業科学理論』では、営業現場での行動を細分化することで目的と成果を明確にしたパターンを作り上げていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業フローの作成</li> <li>・ 行動と目的の見える化</li> <li>・ 成功する営業方程式</li> </ul> <p>で一定の成果をあげられる営業手法を身につけます。</p> <p>二つの理論に基づく営業行動の実践と振り返りにより、個々の改善ポイントをより明確にしていきます。</p>
<p>本講座では、誰でも一定の成果を引き出せる営業手法を学ぶことに主眼を置いています。正しいプロセスの積み重ねが良い結果を生み出すという、ごく当たり前のことを実践するための手法を科学的な視点から解説し、実習を通じて身につけていただきます。1日目と2日目の講座の間を2週間程度開けることで、1日目の講義内容を宿題（課題）という形で、実際の営業の現場で実践してもらうことでスキルの向上を見込んでいます。</p>		
<b>B. マーケティング営業講座</b>	<b>10月7日(水)</b> <b>10月28日(水)</b>	<p><b>【マーケティングを知らば百戦危うからず】</b></p> <p>座学による『マーケティング基礎』と実習による『マーケティング・リサーチ』に応用できる分析手法のフレームワークを学びます。</p> <p>『マーケティングの基礎』では、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ マーケティング基礎知識</li> <li>・ マーケティング戦略の立案</li> <li>・ 消費者行動のプロセスと決定要素</li> </ul> <p>を学びます。</p> <p>『マーケティング・リサーチ』では、分析手法の代表的なフレームワークをご紹介します。</p> <p>そして二つのテーマ学習の主体性としてマーケティング戦略立案実習のワークショップを行います。</p>
<p>本講座は、営業活動に必要なマーケティング知識の整理とマーケティング思考の実践を重点的に行う講座です。</p> <p>本講座ではマーケティングを、現状分析（リサーチ）と企画立案（プランニング）と定義し、マーケティング知識をもとに、リサーチに至るマーケティング思考のプロセスと販売活動に直結するセールスプランニングを実習形式で学びます。1日目と2日目の講座の間を2週間程度開けることで、1日目の講義内容を宿題（課題）という形で、実際の営業の現場で実践してもらうことでスキルの向上を見込んでいます。</p>		

講座名	開催日	主な内容（予定）
C. 提案型営業養成講座	10月21日(水) 11月11日(水)	<p>【ズバリ当たる新規開拓】</p> <p>新規開拓・提案営業を成功させるための『営業管理手法』、『コミュニケーション強化』、『企画立案ロジック』を実習・ワークショップを中心に学んでいく講座です。</p> <p>『営業管理手法』では、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規開拓営業の流れ</li> <li>・ 提案とは何か、提案コンペティション必勝法</li> <li>・ 課題発見</li> </ul> <p>について講義と実習を行います。</p> <p>『コミュニケーション強化』では、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ヒアリングの目的</li> <li>・ ニーズの顕在化</li> <li>・ 質問のスキルを磨く</li> </ul> <p>をワークショップ形式で学びます。</p> <p>『企画立案ロジック』では、販促企画の作り方をテーマに</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 課題の構想</li> <li>・ 提案書の構成</li> <li>・ 記憶に残る提案書の極意</li> </ul> <p>などの座学に加え、企画書・提案書のフレームを使い、実際に企画書・提案書のサムネイルを作る実習を行います。</p>
<p>新規開拓を進めている営業パーソン、既存顧客に提案を充実したい営業パーソン向け。講座1日目には実践できる新規開拓手法の講義、2日目の講座では手法の活用をフィードバックしながら、新規開拓に必要な提案力・コミュニケーション力を、実践を通じて習得してもらいます。</p>		

## 『営業技法講座』参加申込用紙 令和2年月日

会社名 \_\_\_\_\_

担当者名 \_\_\_\_\_

電話番号 \_\_\_\_\_

FAX番号 \_\_\_\_\_

	氏名	性別	生年月日	役職	雇用保険 被保険者番号	受講講座 (○を付けて下さい)
1						A B C
2						A B C
3						A B C

\_\_\_\_\_ 名 × 12,000 円 = \_\_\_\_\_ 円