

目標予算を達成できる営業社員を目指して

## 新任営業社員研修 《2日間コース》

「厳しい採用環境の中、やっとの思いで新入社員を採用したものの、使えるようになるのはいつになるやら・・・」「経営環境を考慮して間接部門の人員を営業にまわしたものの、本当に営業をやっているのか・・・」

皆さまが新任営業社員の教育に苦慮されています。まして厳しい市場環境に立ち向かっていくタフな営業社員に育てあげるのは尚のことです。

本研修は様々な業界・業種の採用・営業現場にて目標予算を達成させてきた講師が「**新任営業社員に必要な考え方と実践テクニック**」を2日間かけて徹底的に叩き込む、他にはない内容です。

**営業社員の1日でも早い即戦力化を目指しておられる企業様は是非ご活用ください。**

《なお、本セミナーは大阪、福岡両会場にて開催いたしますので、下記開催日時をご確認のうえ、お申し込みください。》

### 大阪

◇日 時◇ 2018年5月31日(木)～6月1日(金) 10:00～17:00

◇場 所◇ 大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム  
〔大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階〕

### 福岡

◇日 時◇ 2018年6月4日(月)～5日(火) 10:00～17:00

◇場 所◇ 博多バスターミナルビル 9F 第6ホール  
〔福岡市博多区博多駅中央街2-1〕

◇対 象◇ 営業部署に配属されて間もない若手営業社員、新入営業社員

◇講 師◇ **酒井 利昌 氏**【株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ コンサルタント】



学習塾、人材サービス業界を経て、株式会社アタックス・セールス・アソシエイツへ入社。前職の人材サービス業界では、人材派遣、新卒採用を通じた、大学生と企業とのマッチング支援に従事。9年間で1,000社の採用支援、学生3,000人の就職支援に携わる。支援した学生が3年以内に離職した例は7%以下で、驚くべき定着率を誇る。アタックス・セールス・アソシエイツ入社後は、営業コンサルティングに加え、採用コンサルティングに従事。採用難の現在、企業からの相談が途絶えることはない。特に、「採用」「育成」「定着」まで、「ヒト」の問題解決に取り組むコンサルタントとして、支援先企業から絶大な信頼を得ている。

◇参加費◇ 投資先企業 58,000円/人(テキスト・消費税を含む・昼食含まず)  
一般企業 63,000円/人(テキスト・消費税を含む・昼食含まず)  
～お申込が10名を下回る場合は中止となる可能性がありますので予めご了承下さい～

◇申込方法◇ 参加申込書に必要事項をご記入の上、事務局までFAXにてご送付ください。

◇問合せ先◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 事業支援部:中川・三竿  
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階  
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703

## 【1日目・基礎編】

### 1. 営業社員としての心構え

トップ営業は成果を出すためにどんな考え方を持っているのか。トップ営業に共通する思考パターンを解説します。

### 2. トップ営業の行動習慣

どんな行動をどれだけすればいいのか。トップ営業があたりまえにやっている行動基準を知り、ワークを通じて体得します。

### 3. トップ営業の3つの絶対条件

1. 目標に焦点を合わせる
2. 仮説を立ててやり切る
3. 正しく営業活動をする

トップ営業がいかにして成果を出しているのか。

NLP(神経言語プログラミング)の理論を用いて解説します。

## 【2日目・実践編】

### 4. トップ営業のコミュニケーションスキル

お客様との信頼関係を構築するためのコミュニケーション技法を解説します。

ヒアリング・提案のロールプレイングを通じて、顧客ニーズの引き出し方のテクニックを学びます。

マナー、身だしなみ、言葉の使いこなし、ビジネスメールなどを通じて、トップ営業が行う相手の心を動かすテクニックを体得します。



### 5. 1年目から圧倒的な成果を出すためには

トップ営業になるために、本研修を通じて得たことをこれからどう活かしていくか。今だからこそ身につけておくべき知識と考え方を最後にご紹介いたします。

**FAX 06-6459-1703** (番号違いにご注意ください)

参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

当該参加申込の情報は、講師機関と共有利用いたしますが、本セミナー以外の目的で利用することはありません。

## 『新任営業社員研修』

## 参加申込書

※ご希望の会場にチェック☑をしてください

2018年

大阪 5/31～6/1

福岡 6/4～5

会社名	(カ)	
所在地	〒	
受講者名	① 所属・役職名	(カ) 氏名 [ 歳]
	② 所属・役職名	(カ) 氏名 [ 歳]
連絡担当者 (ご請求先)	所属・役職名	(カ) 氏名
	TEL	FAX
通信欄		

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 事業支援部 中川・三竿 TEL:06-6459-1700