

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、戦力化す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。まして昨今の新型コロナウイルスの影響など、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いる企業様**は是非ご活用ください。

◇日 時◇ ~~2021年5月12日(水)～13日(木)10:00～17:00~~ 【下記日程に延期】  
**2021年8月25日(水)～26日(木)10:00～17:00 (昼食休憩12:30～13:30)**

◇場 所◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 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〕

◇対 象◇ 営業部署に配属されて間もない若手営業社員、新任営業社員

◇講 師◇ 岩山 真子 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】



大手賃貸不動産のFC加盟会社での法人営業に3年間従事し、歴代最速で社長賞を受賞。「営業手法は電話営業もしくは飛込訪問のみ」という営業スタイルながら、上場企業をはじめとする12,000社に対しアウトバウンドセールスをおこない、550社に上る販路開拓に成功(FC加盟店350店舗において、全国1位)。新規立ち上げ部署として、事業拡大に貢献した。

アタックス入社後は、年間1,000名に上る経営者や営業マネジャー、現場の営業担当者と面談を実施。営業課題をヒアリングする中で蓄積したノウハウを元に、中堅・中小企業への現場指導をおこなう。

若手社員向け営業セミナーの受講者満足度は90点超え。過去250名以上の新入社員に対して実施した新入社員研修においては、決めた行動を必ず最後まで実行する「やり切る習慣」の定着化を図るなど、実務に即した指導をおこなうことから、若手営業社員や新入社員のブレークスルー支援に定評がある。

◇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ください～

◇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。  
大阪投資育成のホームページからもお申し込みいただけます。  
開催1ヶ月前に請求書を発行いたします。

◇問合せ先◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 三上・川崎  
〒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』(2021.8.25～26) 参加申込書

会社名	(カナ)		
所在地	〒		
受講者名	①	所属・役職名	(カナ) 氏名 [ 歳]
	②	所属・役職名	(カナ) 氏名 [ 歳]
連絡担当者 (ご請求先)	所属・役職名		(カナ) 氏名
	TEL FAX	e-mail	
通信欄			
当セミナー受講にあたり、国や自治体、公的機関等の助成金・補助金の利用予定がある場合は右の枠に✓をお願いします。□			

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 三上・川崎 TEL:06-6459-1700  
※なお、本セミナーは、新型コロナウイルスの感染拡大状況によって、急遽、延期又は中止する場合がありますので、最新の開催状況については、大阪投資育成ホームページでご確認ください。