

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。まして昨今の円安、原燃料価格の高騰など、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◇ 2023年5月10日(水)～11日(木) 10:00～17:00 (昼食休憩12:30～13:30)

※リアル受講のみの設定です。オンライン受講には対応していません。

◇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～

◇定 員◇ 32名(リアル受講:収容人数の半分以下)

◇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・芳澤  
〒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. 営業社員としてのマインド

- (1) 研修の目的は「あたりまえの基準を身につける」
- (2) 目標達成は「習慣」だ
- (3) 15種類の絶対達成クレド  
先行きが不透明な時代、営業社員としてどのようなマインドを持つべきか解説します。

### 2. 常に目標達成させる営業社員の志向

- (1) 毎日遅刻せず会社に行けるなら、目標達成できる
- (2) 意識では人は変わらない、無意識を味方につける
- (3) ニューノーマルの営業に求められる、●●力  
NLP(神経言語プログラミング)の理論を用い、気合いと根性だけではない「目標達成させる営業の思考」を掘り下げます。

### 3. 一流のビジネスパーソンたる立ち振る舞い

- (1) 挨拶は、「相手への価値提供」
- (2) 名刺交換のキホン
- (3) 2種類のコミュニケーションで、超一流のビジネスパーソンへワークを交え、一流のビジネスパーソンたる立ち振る舞いを体得します。

## 【2日目・実践編】

### 4. プロの営業社員のコミュニケーションスキル

- (1) ビジネスマナー ～マナー、身だしなみ、上座・下座、電話対応、ビジネスメール～
- (2) 決め手は、自分視点ではなく「相手視点」
- (3) 相手と信頼関係を築く、正しいコミュニケーションの手順  
プロの営業社員が身につけるべきビジネスマナーを学びます。ロールプレイングを通じ、社内・社外の相手と正しく話を噛み合わせるコミュニケーションテクニックを学びます。

### 5. 即戦力として活躍する営業になるために

即戦力として活躍し、目標達成させる営業社員になるために、本研修で得た学びを今後どう活かし実行していくか、受講者全員、レポートにまとめていただきます。



**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』(2023.5.10～11) 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]
	e-mail	
受講者名②	所属・役職名	(カナ) 氏名 [ 歳]
	e-mail	
連絡担当者 (請求書送付先)	所属・役職名	(カナ) 氏名
	TEL FAX	e-mail
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・芳澤 TEL:06-6459-1700

※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。

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。