

若手営業社員研修

～お客様から信頼されるパートナーになるために～

主 催 （一社）石川県経営者協会

セミナーのねらい

今の時代は、「モノ余り」。お客様に一生懸命商品の説明をしても、なかなか買ってもらえません。

お客様それぞれの悩みや要望を理解し、それに合わせた提案をすることにより、はじめて信頼を獲得できます。

そんな営業担当者になるための具体的な実践方法を、実習を通して学んでいただきます。

日 時

令和5年4月19日(水)
午前9時30分～午後4時30分

会 場

金沢商工会議所2階研修室
金沢市尾山町9-13（裏面参照）

講 師

(有)サンクスマインドコンサルティング
代表取締役 伊藤 弘一 氏

対 象

初級営業担当者の方、営業の実践力を高めたい方など

内 容

1. 今の時代の営業の基本と実践方法
 - (1) 営業担当者の基本姿勢
 - (2) お客様に満足していただくための必要十分条件
2. お客様と良好なコミュニケーションを築く方法
 - (1) コミュニケーションの大原則
 - (2) 聴き方の基本
 - (3) 話し方の基本
3. ロールプレイングによる商談の進め方
 - 場面1: アポイントの獲得
 - 場面2: 初回訪問
 - 場面3: 価格折衝
 - 場面4: クロージング
 - 場面5: クレーム対応

受講料

会員企業一人につき 11,000 円

会員外企業一人につき 16,500 円

(消費税込、昼食・テキスト代含む)

昼食をご用意いたします。

受講料は事前に下記口座にお振込みください。

振込手数料はご負担願います。

北國銀行本店 (普)115606

または 北陸銀行金沢支店 (普)1108391

口座名義 石川県経営者協会

申込方法

申込書にご記入のうえ、下記宛 4 月 11 日まで
にお申込みください。

(一社) 石川県経営者協会

〒920-0918

金沢市尾山町 9-13 金沢商工会議所会館 3 階

TEL 076(232)3030 FAX 076(231)0228

ホームページでもお申し込みを受け付けております。

<https://www.ishikawakeikyo.or.jp/>

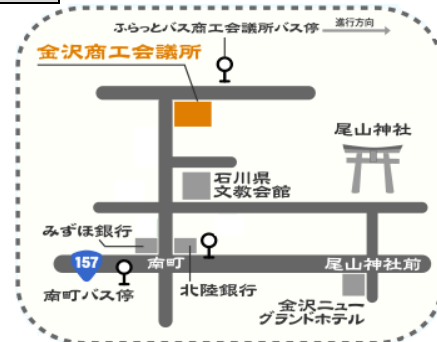
講師略歴

中央大学法学部卒業後、上場企業での営業
統括マネージャー経験等を経て、(有)サンクス
マインドコンサルティングを設立。コンサル
ティングのかたわら、メーカー、商社、IT、
通信、外食等、幅広い業界において営業、プ
レゼンテーションに関する研修等を行う。

これまでの経験を活かした理論だけでなく
実践的な内容が好評を得ている。

著書『商談・接客・人間関係が驚くほどうま
くいく話し方 133 例』(経林書房)

会場 金沢商工会議所会館



※バスご利用の場合 南町バス停徒歩2分

※車でお越しの場合 地下駐車場(収容 60 台、有料)

または、近隣の有料駐車場等をご利用ください。駐車料は
受講者負担となります。

- ・体調をご確認のうえ参加をお願いします。発熱や咳などの症状がある場合には、
受講を見合わせてください。(当日の検温で入室をお断りする場合もございます。)
- ・マスクの着用をお願いします。(着用の無い場合は受講いただけません)
- ・手洗い、咳エチケットの励行、手指の消毒にご協力をお願いします。

「若手営業社員研修講座」(4/19) 受講申込書 令和 年 月 日

会社名

(よみがな)
連絡責任者

TEL

FAX

Email

(よみがな) 氏 名	性別	部 署 ・ 役 職
	男 女	
	男 女	
	男 女	
(計 名)	(計 円)	銀行振込をお願いします

※本申込書に記載された個人情報につきましては、セミナー運営のみに利用いたします。