若手営業社員研修講座

～お客様から信頼されるパートナーになるために～

4/16（水）

■日時
2025年4月16日（水）
9:30～16:30
開場：9:10

■会場
金沢商工会議所会館
2階 研修室1
金沢市尾山町9-13（裏面参照）

■料金
会員料金　12,100円（税込）
一般料金　18,150円（税込）

■講師
㈲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（裏面参照）

■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

■定員
30名

**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。**

カリキュラム

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

主催：一般社団法人石川県経営者協会

□受講料

会員企業一人につき　12,100円
非会員企業一人につき　18,150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4月11日までに、下記口座にお振り込みください。
振込手数料はご負担願います。
北國銀行 本店 (普) 115606
北陸銀行 金沢支店 (普) 1108391
口座名義：(一社)石川県経営者協会

□講師プロフィール

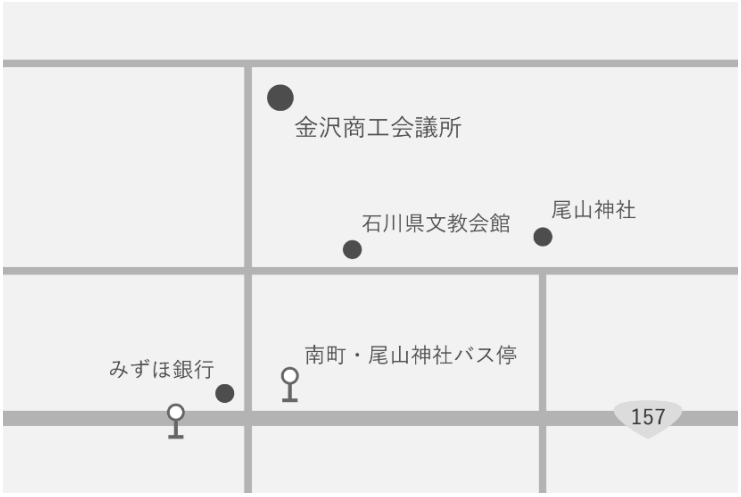
㈲サンクスマインドコンサルティング
代表取締役　伊藤 弘一 氏
中央大学法学部卒業後、上場企業での営業統括マネージャー経験等を経て、㈲サンクスマインドコンサルティングを設立。コンサルティングのかたわら、メーカー、商社、IT、通信、外食等、幅広い業界において営業、プレゼンテーションに関する研修等を行う。これまでの経験を活かした理論だけでなく実践的な内容が好評を得ている。著書『商談・接客・人間関係が驚くほどうまくいく話し方133例』（経林書房）

□申込方法

申込書にご記入の上、4月7日までに
下記の宛先までお申し込みください。
(一社)石川県経営者協会
〒920-0918
金沢市尾山町9番13号
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。

□会場



北鉄バス「南町・尾山神社」バス停徒歩3分

若手営業社員研修講座（4月16日） 受講申込書

年　月　日

会社名	連絡責任者
Tel	Fax
Email	

氏名（よみがな）	部署・役職

※本申込書に記載された個人情報は、セミナー運営の目的にのみ利用いたします。