

# 自社商品・サービス演習で学ぶ ～提案営業の基本～

# 若手営業マン 育成研修

多くの企業では若手営業担当に対し、正しい提案型営業の手法を教育できていないのが現状です。「営業とは素質」「営業は根性論」「断られても訪問」と若手社員を育てている先輩もいます。

実は、営業とは一定のやり方を覚えれば誰にでも出来、新規開拓も難しくありません。

本講座では、顧客に自社商品の価値を伝える方法を基本から学びます。

また、売り方がよくわからない、営業したけどうまくいかなかった、という営業経験者にも見直せる機会となります。

平成30年

日時 **7月11日(水)**  
9時30分～16時30分

場所 **長崎商工会議所**  
3階 第1・2会議室

## 研修内容

### 1. 商談のプランニング

- 営業の役割と動き方を理解しよう
- お客様の問題を解決するマッチング図式
- 商談のステップ設計シート「誰に、何を、どのように」

### 2. ニーズをつかむ

- ターゲット設定しよう
- 顧客分析シート

### 3. 強みを発見

- 自社商品の強み発見シート
- 4枚シートで企画書作り
- 3分間プレゼンシナリオ

### 4. 商談プロセス創造

- 共感ストーリーを創ろう
- 「話す」「質問」「聴く」「話す」シート
- トークスクリプト穴埋め

### 5. まとめ

- 計画実践のために

対象 / 若手営業社員

参加費 / 会員 8,200円/人(税込)  
非会員 15,400円/人(税込)

定員 / 30人(最少催行人数12人)

※ 定員になり次第締め切り。受講者が最少催行人数に満たない場合は中止させていただくことがあります。

申込締切 / 平成30年6月26日(火)

申込方法 / ① 申込書をFAXまたは郵送にてお送りください。  
申込書の到着確認後、請求書を発行いたします。  
② 受講料を事前にお支払いください。  
(入金後の受講料は中止の場合を除き原則返金できません)

お問合せ / 長崎商工会議所 総務企画課  
TEL 095-822-0111



講師 手嶋 弘樹氏 (てしま ひろき)

株式会社ウイルブレイン 契約講師

東証1部ウエディング企業で非公開から1部上場まで支配人として支店運営管理。女性が9割を占める職場で理念経営と社風づくりが得意分野。営業、人事、総務、プランナー、管理職を経験。コーチング、業績アップ、理念研修を行ってきた。現在、ヘルスプランナー整体師、開業・モチベーションアップ研修講師。

No.4 若手営業マン育成研修 7/11(水)〈申込書〉

長崎商工会議所 総務企画課 行 FAX 095-822-0112

事業所名		TEL	-	-
		FAX	-	-
所在地	〒 -	ふりがな		
		受講者氏名		
		ふりがな		
担当者名		受講者氏名		

※ご記入いただいた内容は、当事業の申込者把握のために長崎商工会議所において利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のため利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。