

(株)SBSコミュニケーションズ主催

営業力向上研修2019

参加者募集!!

浜松 5月14日(火)

各会場

定員 **20**名

受講料

1名様
昼食付 **10,000**円
(税別)

静岡 5月17日(金)

**顧客ニーズを把握し、競合企業と差別化した提案ができる
営業及びクロージングスキルを獲得・向上し、顧客から選ばれ続ける。**

営業職として顧客との間でコミュニケーションを展開する過程で顧客ニーズを把握し、競合企業と差別化した上で営業及びクロージングし、顧客から選ばれ続けなければなりません。営業職として「勘」・「経験」・「度胸」だけでなく、営業職として課せられた役割を果たし続けるために必要な顧客分析スキルや営業行動計画の立案・実行(PDCAサイクルの回し方)スキルについて獲得し、顧客に選ばれ続けるための成功ポイントを学んでいただきます。

プログラム内容

- 営業職の役割とは何か
- 「顧客分析スキル」を獲得する
- 「営業行動計画」の立案及び「PDCAサイクル」の回し方を習得する

浜松
会場

2019年5月14日(火) 9:30~16:30

アクトシティ浜松 研修交流センター 501会議室
(静岡県浜松市中区板屋町111-1)

静岡
会場

2019年5月17日(金) 9:30~16:30

グランシップ 901会議室
(静岡市駿河区東静岡2丁目31)

※受付開始は9:15~となります。

対象

(法人・リテールは不問) 営業活動に従事している方

◎申込締切:4月26日(金)

講師



小村 崇氏 / 株式会社ARTD&O 代表取締役

大手精密機械メーカーの法人営業、組織・人事コンサルティングファームのマネージャー職等を経て現職。東京都・神奈川県・静岡県・愛知県の企業を中心に、主として、採用・人材開発等のコンサルティングを幅広く展開。教育研修を通して、業務改善や組織活性化に貢献している。

お問合せ先 : 株式会社SBSコミュニケーションズ

Tel : 054-289-7555 (平日のみ9時~17時) Fax : 054-280-6072 Mail : saiyou@sbscom.jp

SBSコミュニケーションズ主催 営業力向上研修2019 参加申込書

FAXにてお申込の方は、下記の記入欄に必要事項をご記入のうえ【054-280-6072】までお申込みください。

参加希望日	※参加希望する日程に○をつけて下さい。 【浜松会場】5/14(火) ・ 【静岡会場】5/17(金)		
フリガナ			
御社名			
所在地	〒		
ご担当者様(所属)	()	電話番号	
E-mail		Fax	

参加者情報

	お名前	性別	所属部署名
1			
2			
3			
4			
5			

申込方法

参加のご注意

- ・**募集締切：2019年4月26日(金)**
締切後のお申込み希望については、事務局までご相談下さい。
- ・開催の約1週間前を目処に、ご担当者様に『当日のご案内』をメールさせていただきます。
参加される方は、研修参加の前にご一読いただきますようお願い致します。
- ・研修終了後、請求書を郵送いたします。
- ・研修開始日の2営業日前のキャンセルは、キャンセル料金として受講料の全額をご負担いただきます。

応募方法

- ※申込完了時には、確認の為メールをお送り致します。
- ①HPからのお申込み **SBSコミュニケーションズ** で検索
 <弊社HPアドレス> <http://sbscom.jp/> ⇒ 「企業の皆様へ」ページをご覧ください。
- ②FAX でのお申込み
054-280-6072 ⇒本紙記入欄に必要事項をご記入の上、ご送信ください。

【個人情報の取り扱いについて】

お申込みの際にお預かりした個人情報は、弊社主催研修及びセミナー等案内の配信のみ使用します。

お願い

当日受付にて『名刺(1枚)』を頂戴致します。
 参加される方は、研修を受講する他社の方との交流時の交換も考慮に入れ、名刺をご持参ください。

お問合せ先：株式会社SBSコミュニケーションズ

Tel : 054-289-7555 (平日のみ9時~17時) Fax : 054-280-6072 Mail : saiyou@sbscom.jp