

組合員・賛助会員 各位

営業のスキルを
身に着けよう



高卸協発第54号
令和6年8月6日

高崎卸商社街協同組合
理事長 杉浦幸男
高崎問屋街職業訓練会
会長 北形信也

～営業パーソンを対象としたスキルアップ講座～

『科学的営業手法講座』開催のご案内

この度、営業職を対象としたスキルアップ講座「科学的営業手法講座」を開催致します。この講座は、誰でも一定の成果を引き出せる営業手法を学ぶことに主眼を置いた実践的研修です。正しいプロセスの積み重ねが良い結果を生み出すという、ごく当たり前のことを実践するための手法を科学的な視点から解説し、実習を通じて身につけていただきます。営業職のスキルアップに、ぜひ受講を推奨致します。

1. 対象者……**営業職の方**
2. 目的……営業職に求められる営業技法のスキルアップを図ることを目的とした研修です。
3. 開催期日……**10月2日（水）・10月16日（水）**の2日間
4. 開催時間……午前8時30分～午後5時30分
5. 講師……コンサルファーム群馬㈱の専任講師
6. 会場……ビエント高崎 会議室
7. 受講資格……高崎卸商社街協同組合組合員、賛助会員、群馬県内企業の社員。ただし、雇用保険加入者が条件となります。
8. 受講料……組合員・賛助会員 一人(1講座) 6,000円(税込)
(受講費、テキスト代等)
※組合員・賛助会員以外は一般料金一人12,000円(税込)
9. 定員……15名
10. 申込み……9月10日(火)までに別紙申込み用紙に料金を添えてビエント高崎事務局宛お申込み下さい。
11. その他……修了者(2日間受講者に限ります)には、修了証を発行します。

講 座 名	開 催 日	主 な 内 容 (予 定)
科学的営業 手法講座	10 月 2 日(水) 10 月 16 日(水)	【一定のパフォーマンスを維持する営業力】 一般的な営業管理の考え方と手法を学ぶ『営業管理理論』と結果の再現性を高める科学的手法のアプローチで営業活動を分析・実践していく『営業科学理論』の二本立てで構成されている講座です。 『営業管理理論』では、 ・ 戦略立案と目標管理 ・ 営業スキル分析 による個々の課題の把握を行います。 『営業科学理論』では、営業現場での行動を細分化することで目的と成果を明確にしたパターンを作り上げていきます。 ・ 営業フローの作成 ・ 行動と目的の見える化 ・ 成功する営業方程式 で一定の成果をあげられる営業手法を身につけます。 二つの理論に基づく営業行動の実践と振り返りにより、個々の改善ポイントをより明確にしていきます。

本講座では、誰でも一定の成果を引き出せる営業手法を学ぶことに主眼を置いています。正しいプロセスの積み重ねが良い結果を生み出すという、ごく当たり前のことを実践するための手法を科学的な視点から解説し、実習を通じて身につけていただきます。1 日目と 2 日目の講座の間を 2 週間程度開けることで、1 日目の講義内容を宿題(課題)という形で、実際の営業の現場で実践してもらうことでスキルの向上を見込んでいます。

『科学的営業手法講座』 参加申込用紙 令和 6 年 月 日

会 社 名 _____

担 当 者 名 _____

電 話 番 号 _____

FAX 番 号 _____

	氏 名	性別	生 年 月 日	役 職	雇用保険 被 保 険 者 番 号
1					
2					
3					

名 × 6,000 円 = _____ 円