

印刷営業養成講座(2日間)

～営業として結果を出し続けるための成功の秘訣～

15名限定募集
お申込みはお早めに!
5,500円
(2日間、税込)

印刷物の受注競争が厳しさを増す現在、印刷営業の役割はたいへん重要です。忙しく日常業務をこなしながら営業スキルを身につけることは容易なことではありません。本講座は、今、営業に求められる本質的な役割を基本に、顧客満足の上昇と営業のあるべき姿を実現しつつ、成果につなげるための実践的な手法を分かりやすく解説します。

訓練カリキュラム 経験豊富な解説+演習

- 営業職として成功する心得
 - ・ 営業の3本柱 ・ 売れると売れないの違い
 - ・ 現状の振り返り、現状把握、営業のあるべき姿
 - ・ セールスマンとしての心得、好感度とタブー
- 営業の流れ
 - ・ 時代の流れに合わせたスタイル変化
 - ・ フィールドセールス、オンラインセールス、インサイドセールス
- 営業の準備
 - ・ 営業前の5つの準備、自社の強み・弱み ・ 市場分析
 - ・ 得意先分析・管理シート・ツール・トークパターン
- 目標達成の流れ
 - ・ 数字の組み立て方・リソース配分・行動とリスク対策
- 新規開拓
 - ・ 新規開拓の種類、心得 ・ アプローチ先の選定
 - ・ 得意先分析と管理シート ・ アプローチ法 ・ 継続力
- 受注につなげるコミュニケーション～交渉力
 - ・ 仮説力+ヒアリング力+ニーズの発見
 - ・ 好感を生む姿勢、聴く技術、ZOPAを具体化する話術
- 提案の基本 (提案書の基本)
 - ・ 企画提案書の基本、論理的思考と納得感、ミニプレゼン

■ 日 時 : 2024年9月18日(水)・25日(水) 10:00～17:00

■ 会 場 : 大阪印刷会館セミナールーム (JR桜ノ宮駅徒歩5分) またはオンライン受講

■ 講 師 : 戸谷有里子氏 (Sorriso (ソリーズ) 代表)

福岡大学卒業後、ホテル勤務。その後、印刷会社において営業活動を開始。入社2年目1億円超の新規受注を獲得するなど大活躍。毎年予算を達成し続けた実績を持つ。2014年から人材育成活動に注力。ICB国際ビジネスインストラクター・接客接客インストラクターディプロマ取得。世界的コーチ アンソニー・ロビンズから直接指導を受けた行動心理学研究者 池田貴将氏より「実践心理学」を学ぶ。著書『断られない! 営業の心得』



■ 受講料 : 5,500円 (消費税込) 先着15名さま限定

※オンライン受講について ~ビデオ会議ツール「Zoom」を利用して受講いただきます~

受講にあたっては、「同時双方向通信による生産性向上支援訓練利用規約」を事前にご確認ください。

<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonusi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003ojz1.pdf>

※Web会議可能PC、Zoomアプリケーション、インターネット環境、マイク、カメラをご用意ください。

お申込み Fax (06) 6353-5020

「印刷営業養成講座」参加申込書

2024.09.18・25 No. 582600199

貴社名 :

業種 :

従業員数 :

所在地 : 〒

ご連絡担当者

部署/役職/氏名

TEL

FAX

Mail

ふりがな

参加者名

男 部署・役職

女 mail

@

年齢

正社員
契約社員
パート

ふりがな

参加者名

男 部署・役職

女 mail

@

年齢

正社員
契約社員
パート

参加費 : 5,500円 × _____ 名

会場受講 or オンライン受講

合計 _____

円

■ 受講料のお振込先 : みずほ銀行中野支店 (普) 202430 社) 日本印刷技術協会

■ 内容のお問合せ先 : 公益社団法人日本印刷技術協会西部支社 Tel:06-6352-6845

生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター関西の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、当公益社団法人日本印刷技術協会が事業取組団体としての選定を受け、ポリテクセンター関西からの業務委託により、会員企業の皆様のために生産性向上支援訓練を実施するものです。



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構大阪支部
関西職業能力開発促進センター

ポリテクセンター関西