

## 販 売 促 進 研 修

～失敗事例から学ぶ、新規販路開拓・セールス力向上～

開催日 平成24年2月21日(火)【1日間】  
会場 早稲田リサーチパーク・コミュニケーションセンター  
開催時間 午前9時30分～午後4時45分  
受講料 5,000円(テキスト代を含む)  
定員 50名  
対象者 経営者、中堅社員、実務担当者、営業/販売担当者の方など  
主催 (財)本庄国際リサーチパーク研究推進機構



### 研修のポイント

この研修会では、自己の営業スタイルの問題発掘と能力アップ、新規販路開拓のねらいとそのシーン別での進め方について学びます！

～これから新規開拓を始めたい方、新規開拓で思ったような成果が出ず困っている方へ～  
新規開拓に必要な営業スキル、営業マンとしての態度・行動を事例から学び、セールス力を向上させるための能力や資質をロールプレイにより実践的に磨き上げます。  
特に、『なぜうまくいかなかったのか』について、受講者自身が深く考え、改善点を検証することで、新規開拓のスキルを身につけます。

新規販路開拓に必要な営業スキル・態度・行動などを再確認し、セールス力の向上や能力・資質に更なる磨きをかけるためにも、当研修会をご利用ください。

### 【主催・問い合わせ・申込先】

(財)本庄国際リサーチパーク研究推進機構  
産学官連携推進部  
〒367-0035 埼玉県本庄市西富田1011  
TEL 0495-24-7455 FAX 0495-24-7465  
E-mail: wrp-info@howarp.or.jp  
http://www.howarp.or.jp

(財)埼玉県産業振興公社

後援

(社)埼玉県経営者協会

### 【会場案内図】



●お申し込みは

FAX 0495-24-7465 ^

裏面の研修受講申込書により、お申し込みください。

NO. \_\_\_\_\_

# 研修受講申込書

「販売促進研修」を受講したいので  
申し込みます。

平成 年 月 日  
(財)本庄国際リサーチパーク研究推  
進機構 産学官連携推進部 行

- ・財団で受け付けが完了した後、研修受講票(兼)請求書をFAXで送信いたします。
- ・申込後、3日以内に研修受講票(兼)請求書が届かない場合には、お手数をおかけしますが、当財団産学官連携推進部までお問い合わせください。
- ・指定の口座に受講料をお振り込みいただきますが、振込手数料のご負担をお願いいたします。

企業名: \_\_\_\_\_

代表者: \_\_\_\_\_

所在地: \_\_\_\_\_

TEL: \_\_\_\_\_

FAX: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

事務担当者 ( \_\_\_\_\_ )

企業の概要		受講者の概要		
創 業		(ふりがな) 受講者氏名	男 女	男 女
業 種		所属部課 役 職		
資 本 金	万円	年 齢	歳	歳
従業員数	人	勤続年数	年	年

月 日	内 容	講 師
2月21日 (火)  午前9時30分 ～ 午後4時45分	<p><b>1. 自己営業スタイルの問題発掘と能力アップ</b></p> <p>1)お客様からご自身がどのように見られているか？を振り返る</p> <p>2)自己紹介と自社紹介の問題点を探る 【グループワーク】</p> <p>3)ファーストコンタクトで押さえておくべきポイント</p> <p>4)お客様の気持ちをほぐしているか？問題点を探る 【グループワーク】</p> <p>5)関係構築で押さえておくべきポイント</p> <p><b>2. 新規開拓のねらい</b></p> <p>1)失敗する新規開拓とは</p> <p>2)成功する新規開拓とは</p> <p><b>3. シーン別新規開拓の進め方</b></p> <p>1)飛込み訪問(受付対応)の仕方</p> <p>2)飛込み訪問(担当者面談)の仕方</p> <p>3)飛込み訪問における最初の断りへの対応 【ロールプレイング】</p> <p>4)テレアポの仕方</p> <p>5)テレアポにおける最初の断りへの対応 【ロールプレイング】</p> <p>6)相手に印象づける名刺交換の仕方 【ロールプレイング】</p> <p>7)初回面談を成功させる進め方</p> <p>①初回訪問の最大の目的は何か？</p> <p>②商談に入る前にすべき3項目とは？</p> <p>③商談の場面で気をつけることとは？</p> <p style="text-align: right;">※カリキュラムは変更する場合があります。</p>	<p><b>同行コンサルタント(有)</b></p> <p><b>代表取締役</b> <b>泉 誠司 氏</b></p> <p>《プロフィール》 1962年大阪府堺市生まれ。京都産業大学経営学部卒業。 ジャスコ(現・イオン株)、(株)関西経営管理協会を経て経営コンサルタントとして独立、その後2006年3月に法人化し現在に至る。 人材育成のプロとして、様々な業界で営業担当者を一人前に育ててきた実績により、経営者からの信頼も厚い。 若さとバイタリティを武器に一定期間企業に入り込み、同行営業を基軸に指導活動を展開。 営業担当者の強化と販売部門の活性化指導等、その実績に定評が高い。  日本経営士正会員。</p>

### 個人情報の利用目的のご案内

当財団では個人情報を以下の目的で利用させていただきます。募集活動で入手した情報は、当財団の事業で使用し管理します。  
・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)・各種相談やお問い合わせに関する対応など  
・研修の運営上必要となる受講者名簿・受付簿の作成(※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。もし差し支えある場合には事前にお申し出ください。)