FAX: 0495-24-7465

**研修受講申込書**

Ｎ０．

**年　　　月　　　日**

**（公財）本庄早稲田国際リサーチパーク　地域振興支援部　行**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **企業名** |  | **研修窓口担当者** |
| **代表者** |  | **部署** |  |
| **所在地** |  | **氏名** |  |
| **TEL/FAX** |  |
| **従業員数** |  | **E-mail** |  |
| **業種** | 1.製造業 2.卸売業 3.小売業 4.サービス業5.建設業 6.情報通信業 7.運輸業 8.その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | **研修情報の入手先** | 1.Eメール　2.FAX　3.チラシ　4.財団HP5.市報　6.その他（　　　　　　　　　　　　） |
| **(フリガナ)****受講者氏名** | **所属部署** | **役職** | **年齢** | **性別** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

※受付完了後、「受付票・請求書」をEメールでお送りいたします。メールが届かない場合は、お問い合わせください。
　研修開始3営業日前（6月19日）以降のキャンセルの場合、受講料の返金は原則いたしません。予めご了承ください。
　定員を大幅に下回るか、または天候不順等により、日程の変更または中止の場合があります。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **日　　時** | **内　　容** | **講　　師** |
| 6月22日（木）午前9時30分～午後4時45分 | * **お客様に主導権を握られる商談の問題点**
* **営業が商談をリードする“3つの条件”**
* **営業戦術ではなく、栄業選術を学ぶ**
* **主導権を握る“8ステップ営業トーク術”**
* **営業戦略分析ワークシートにより、商品の“売りのポイント”を知る**
* **主導権を握る営業トークの構築法を学ぶ**
* **自社製品で営業トークを考え、ロールプレイングで実践**

※カリキュラムは変更する場合があります | **Accept 代表****赤嶺　哲也**　氏【プロフィール】東京理科大学卒業。化成品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所統括責任者となる。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3200名を超えるお客様へ最高クロージング率94.2％を記録。その後、営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。著書：「誰でも8ステップで9割とれる！最強のセールストーク」明日香出版社　 |
| **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　・受付簿の作成　　・研修の運営上必要となる受講者名簿　  |