

平成30年度 営業力強化セミナー

中小企業は、自社の強みを活かし、顧客ニーズに応えられる事業展開が期待されています。このセミナーでは、営業力を正しく理解し、成果を出せる営業力を身につけることをテーマに学んでいただきます。

営業力の強化、新規市場の開拓、既存市場のシェア拡大などをお考えの企業の皆様、この機会に是非受講してください。

◆ 開催日程等

日時		内容	講師	
1	8月20日(月) 9:30～16:30	【営業の本質を理解し、営業を楽しむ】 ・営業とは何か？ ・目的と目標と手段の関係 ・お客様の問題を解決する ・お客様のニーズとは	株式会社ポジカル 白井 幹人 氏	
2	8月24日(金) 9:30～16:30	【4つの魔法(Dr. 営業スキル)の質問を体得する】 ・信頼される聴き方とは。深掘りの質問とは ・雰囲気作りと身だしなみ ・感受性を高める ・お客様のニーズを知る ・売れる営業の話材の違い ・Dr. 営業スキルを体得する		【プロフィール】 (株)リクルート代理店、採用コンサルティング会社日本データビジョン(株)を経て、(株)ポジカルを設立。「夢をロジカルにとらえ、ポジティブに発想する」を理念に「働く人を楽しくする」を実現するため、教育研修事業と採用事業に従事。
3	8月29日(水) 9:30～16:30	【成果を出し続ける営業パーソンになる】 ・成長する習慣とは ・仕事で成果を出し楽しむ方法 ・Dr. 営業シミュレーションワークによるロールプレイング ・お客様を研究する		

- ◆ 開催場所 丹後・知恵のものづくりパーク（京丹後市峰山町荒山225）
- ◆ 受講対象者 主に京都府北部地域の中小企業で営業等に携わる方及び関心のある方
- ◆ 受講料 無料
- ◆ 定員 20名（※定員を超えた場合は、府北部企業在職者を優先します）
- ◆ 申込期限 平成30年8月3日（金）
- ◆ 主催 公益財団法人 京都産業21（北部支援センター）
京都府織物・機械金属振興センター
- ◆ 共催 丹後機械工業協同組合
- ◆ お問い合わせ先 （公財）京都産業21北部支援センター（電話 0772-69-3675）
- ◆ 申込方法 （公財）京都産業21北部支援センターに、[こちらの受講申込書](#)によりFAXでお申し込みください