

平成22年5月7日

組 合 員 各 位

東京織物卸商業組合

若手社員のための

営業実践講座開催のご案内

営業は顧客との人間関係が物をいう極めて人間的な仕事です。しかも企業環境が絶えず変化するなか、仕事の成果が数字で問われる厳しい世界で、現在では営業力の「格差」が企業の「格差」に結びつくといっても過言ではありません。

このような状況下、若手社員には1日も速く即戦力として活躍されることが期待されています。

そこで、時代が求める営業マンにとって必要な力をトータル的に習得できるよう本講座を開催いたしますので、奮って若手営業社員の方々がご参加されますようご案内申し上げます。

開 催 要 項

1. 開催日時 平成22年7月22日(木)
午前9時30分～午後5時
2. 会 場 東京都中央区東日本橋3-6-20 3661-5371
「東織厚生年金会館」3階第1会議室
3. 講 師 神宮寺 能美 氏
略歴 明治学院大学法学部卒業
(株)ジャパンモードを経て、(株)ジェック営業推進部において営業部隊の後方支援に従事し、平成6年教育研修のネットワーク化をこころざし独立。現在ではマネジメントサポートグループ専任講師として、企業診断、販売強化研修、管理者及び営業マン・新入社員研修、プレゼンテーション研修などを手がけ、理論的かつ実践的な指導には定評がある。
4. カリキュラム 右記参照
5. 募集人員 20名 定員になり次第締め切りますが、定員10名に満たない場合は見合わせることもありますのでご了承下さい。
6. 受講料 1名 12,000円(テキスト代・昼食代・消費税等含)
7. 申込方法 別紙申込書に必要事項をご記入の上、6月15日までに
FAX03-3661-5430にてお申し込み頂き、後日請求書と受講券を併せてご送付いたします。
8. 本件お問い合わせ 総務部 = 上田・鶴飼 TEL3663-2101

研修のねらい

営業マンとは何をやる仕事なのか
社会・環境・市場・企業経営の変化を再確認する
それらの変化によって、我々が学ばなければならないものは何かを再確認する
自分の良さ・強さを再確認する
営業マンとして、自分らの学ぶべき項目を整理し、積極的に行動する習慣をつける
討議の発表、個人研究会によって継続的な自己研鑽意欲を醸成する

カリキュラム

- 開講 オリエンテーリング
1. いま社会で起きている変化を再確認する
・いま社会ではどのような変化が起きているか
 2. 今市場で起きていること
・さまざまな業界で繰り広げられていること
・真の営業マンがまさに必要な時代になった
 3. グループ討議・全体会議
・「このままの自分の営業スタイルで行くと どうなるか？」
・自分の改善点
・営業の理想の姿
 4. 営業マンの総合力とは
知っておくべき営業マンの基本
・市場分析/顧客分析
・マネジメント理論/リーダーシップ理論
・戦略/マーケティング理論
・提案/プレゼンテーション
・ブランディング/リスク管理/法律その他
 5. グループ討議及び発表
「今我々に課せられた課題」
・組織の一員として、取り組むべきものは何か
- まとめ

研修企画実施 協力 マネジメントサポートグループ(株)リサーチサポート