令和6年3月21日
主催：新潟商工会議所
登録番号：T6110005000887

【営業担当者初級セミナー】

今さら聞けない!?営業の基本

営業職に求められる役割や、売上・利益の基本知識、営業活動におけるプロセスを説明します。初めて営業をする新入社員向けに、組織が営業に求めることや各営業プロセスにおける行為の目的などを学び、テレアポから商品を受注するまで、実際の場面を想定した内容で、営業担当者としての基本スキルを学びます。

日時 令和6年**4月24日**(水)
14:00～17:00(受付13:30～)

受講料 会員　：**2,000**円(税込・10%対象)(消費税額：181円)
非会員：**6,000**円(税込・10%対象)(消費税額：545円)
※受講票はお出ししませんのでご了承ください。※適格請求書を必要とする場合は、下記【適格請求書についてのお願い】を必ずお読みください。

会場 朱鷺メッセ**2**階中会議室**201**
(新潟市中央区万代島6－1)
※駐車場は有料です。駐車券のサービスはありません。

定員 **60名**（先着順）

項目	内容
1. はじめに	・営業職の仕事での「楽しみ」と「不安」に感じること
2. 営業とは	・売上の仕組み ・営業に求められる活動量 ・営業の5つのステップ
3. 見込み客と アポイント	・テレアポのコツはシナリオを作ること ・訪問を断られたら～アポ取得失敗も営業にとっては「利」
4. 自社、商品、 サービスの説明	・プレゼンの基本 ・相手の興味を探る ・営業は話すより聴き深める～情報収集の大切さ
5. 商品・サービスを売る	・必要に応じて正式な提案機会を取得する ・お客さま(担当者)に動いてもらうために ・提案書と見積書

※内容は変更となる場合がございます。

《講師》

株式会社　インソース　講師
山田　節子　氏

【プロフィール】
新潟県佐渡市出身。民間企業で10年間勤務した後、研修会社のインストラクターとして講師業をスタート。その後、人材育成事業を手掛ける株式会社マナーズを設立、代表取締役に就任。多くの新潟県内企業の人材育成に関わるほか、キャリアコンサルタントとして、学生・若年者のインターンシップ事業・就労支援事業に携わる。

《申込方法》 右記Webサイト、またはFAX申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

受講料は4/19(金)までに納入願います。受講票はお出ししませんのでご了承ください。
欠席する場合は4/19(金)までにご連絡ください。欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。

《振込先》 **第四北越銀行　本店営業部　普通預金　No.5063446　口座名　新潟商工会議所**

振込手数料はご負担願います。銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしませんが、必要の場合はご連絡ください。

【お問合せ】新潟商工会議所　経営相談課(坂上・椎野)
新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7F　TEL:025-290-4212(直通)FAX:025-290-4421

令和6年度営業担当者初級セミナーFAX申込書　FAX:025-290-4421　新潟商工会議所　経営相談課行

＊会員・非会員のどちらかを〇で囲んでください　＊業種を〇で囲んでください。

事業所名	（ 会員・ 非会員 ）			参加者氏名
事業所住所				①
業 種	卸売・小売・サービス・建設 ・ 製造 ・ その他(　　)			②
TEL		従業員数	名 ※パート・アルバイト除く	③
E-mail		申込担当者		④

＊ご記入頂いた情報は新潟商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

＜適格請求書についてのお願い＞ **・「本案内チラシ」と「銀行振込明細書」を合わせて保管いただくことで消費税の適格請求書の要件を満たします。**
・原則、本セミナーの受講料に係る請求書や領収書等は発行いたしませんので、ご理解・ご協力をお願いいたします。

＜セミナーの対応について＞ ・発熱や咳等、風邪の症状がある方や体調に不安のある方は、参加をご遠慮ください。・参加の際、マスクの着脱は個人に判断を委ねます。