

新人・若手社員のための

# 印刷営業の心得と基本実務

～これから営業として自信をもって働く上で重要なこと～

※オンライン受講はビデオ会議ツール「Zoom」を利用して受講いただきます。

共催：公益社団法人日本印刷技術協会／大阪府印刷工業組

新人・若手社員をいち早く戦力になる営業職に育てるにはどうしたらよいでしょうか。印刷会社では一連の研修後、社内の営業プロセスについて説明する程度で営業研修を済ませることが多い現状です。しかし、印刷営業は製品ができていない段階からスタートしなければなりません。また、受注産業の「ものづくり」という環境のなか、経験を積んでいく上で知っておくべきことが多々あります。本講座は、印刷業で高実績を積み重ねた経験豊富な講師が、行き当たりばったりの考え方や行動ではなくお客さまをサポートできる営業活動を自信を持ってできるよう教育・指導します。本番の営業活動を迎える前に会社を支える人材の育成は重要です。ぜひご活用ください。

- 日時：2022年4月11日(月) 10時～17時
- 会場：大阪印刷会館セミナールーム (JR「桜ノ宮」駅西口 徒歩5分)
- 講師：戸谷有里子氏 (Sorriso (ソリーズ) 代表)

【プロフィール】福岡大学卒業後、ホテル勤務。その後、印刷会社において営業活動を開始。入社2年にて1億を超える新規受注を獲得し、その後現役を退くまでの19年間予算を一度も割ることなく達成し続けた実績を持つ。2014年から人材育成活動に注力。ICBインターナショナルにてビジネスマナーインストラクター、接客遭遇インストラクターディプロマを取得。行動・実践心理学を学び、現Sorrisoを設立。  
著書：『断られない！営業の心得』明日香出版社



- 受講料(税込)：JAGAT 会員・大阪府印刷工業組員 16,500円／一般 19,800円

## ■主な内容

- |   |   |
|---|---|
| 1：営業とは(営業のあるべき姿)<br>現状の把握、今後必要なスキル<br>営業の担う役割と営業の本質           | 3：営業の準備力<br>自社、商品、サービスの理解<br>結果につながる準備      |
| 2：コミュニケーションの基本<br>第一印象、好感度、仕事に必要なコミュニケーション、仕事を円滑に進める話の聞き方、伝え方 | 4：営業活動のポイント<br>営業活動の流れ<br>結果が出にくい営業がはまるトラップ |

お申込み Fax (06) 6353-5020

ご記入いただいた個人情報に関する内容は厳正に取り扱います。

「印刷営業の心得と基本実務」参加申込書

2022.4.11 No. 582600180

貴社名：\_\_\_\_\_

所在地：〒\_\_\_\_\_

ご連絡担当者

部署/役職/氏名

TEL \_\_\_\_\_

FAX \_\_\_\_\_

mail \_\_\_\_\_

参加者名/部署/役職

mail (オンライン受講必須)

参加者名/部署/役職

mail (オンライン受講必須)

参加費：JAGAT 会員・大印工組員：16,500円 × \_\_\_\_\_ 名 / 一般：19,800円 × \_\_\_\_\_ 名

会場受講 or  オンライン受講 合計 \_\_\_\_\_ 円

■参加費は開催日までにお振込みください。【みずほ銀行中野支店(普)202430 社)日本印刷技術協会】

■お申込み：FAXにてお申込みください。■お問合せ：日本印刷技術協会 西部支社 Tel:06-6352-6845