

営業初級者のための 基礎力養成講座

限定募集
2日間
5,500円
(税込)

若手社員の戦力化は企業にとって課題であり、業績はもちろん本人のやりがいや働き方にも大きく影響します。とくに営業は、会社にとって付加価値の源泉であり重要なポジションです。本講座は、印刷営業として必要な心構え、役割、準備力、段取り力、コミュニケーション、プレゼンカの向上を図り成果を生み出していく考え方や基本行動を解説します。これらを学ぶことで自ら考え成長を続けるための基礎を解説します。人材育成に実績ある講師が分かりやすく、受講者個人個人の立場になって指導します。ぜひご活用ください。

訓練カリキュラム 講義+演習による実践形式

印刷営業の基礎知識

1. 営業とは（営業のあるべき姿）
現状の把握、今後必要なスキル
営業の担う役割と営業の本質
2. コミュニケーションの基本
好感度、コミュニケーション、聞き方、伝え方
3. 営業の準備力
自社、商品、サービスの理解、結果への準備力
4. 営業活動のポイント
営業活動の流れ、提案の基礎、トラップ回避

プレゼン実践、お客さまへの真の伝え方

1. 価格競争に巻き込まれない商品の価値の伝え方！
 2. 「伝える」と「伝わる」の違い、聞きたいこととは
 3. よくある説明（プレゼン）の問題点
良い例、悪い例、沈黙が怖い？情報量は？
 4. 資料作成、説明（提案）のポイント、自分を知る
組織を機能させる部下力の磨き方
1. 仕事の効率とは？仕事の効率を左右しているもの？
 2. 自分の理解と他者の理解、上司の力を借りる重要性
 3. 仕事を効率化する「ひと手間」の実践、チーム仕事

■日時：2021年5月21日(金)・22日(土) 10:00~17:00

■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）

新名 史典氏（株式会社Smart Presen 代表取締役）

■受講料：5,500円（消費税込） ※受講人数には限りがあります。お申込み後のお取り消しはできません。

※先着 15名さま限定募集（経験の少ない印刷営業の方、営業の基礎について理解を深めたい方など）

※新型コロナウイルス感染対策実施中（検温、3密回避、アルコール消毒液設置、マスク着用、会場換気）



お申込み Fax (06) 6353-5020

「営業初級者のための基礎力養成講座」参加申込書

2021.5.21 No. 582600181

貴社名：

業種：

従業員数：

所在地：〒

ご連絡担当者

部署/役職/氏名

TEL

FAX

Mail

ふりがな
参加者名

男・女
部署・役職

年齢

正社員
契約社員
パート

ふりがな
参加者名

男・女
部署・役職

年齢

正社員
契約社員
パート

参加費：5,500円× 名

合計 円

■受講料のお振込先：みずほ銀行中野支店（普）202430 社）日本印刷技術協会

■内容のお問合せ先：公益社団法人日本印刷技術協会西部支社 Tel:06-6352-6845

生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター関西の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、当公益社団法人日本印刷技術協会が事業取組団体としての選定を受け、ポリテクセンター関西からの業務委託により、会員企業の皆様のために生産性向上支援訓練を実施するものです。



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構大阪支部
関西職業能力開発促進センター

ポリテクセンター関西