

「信頼される営業」 になるための基本と実践講座

～営業として顧客に向き合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

印刷会社の営業研修は、営業プロセスについて説明する程度で済ませることが多い現状です。また、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。受注産業の「ものづくり」という難しい環境のなか、顧客とやり取りするうえで知っておくべきことが数多くあります。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し信頼を得るための営業活動を自信を持ってできるよう教育・指導します。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：2025年7月8日（火） 13:00-17:30

■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（ソリーゾ）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、接客接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）：一般 19,800 円／JAGAT 会員・大阪府印刷工業組合員 16,500 円

■主な内容

- | | |
|---|---|
| 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 | 3：営業の準備力
自社、商品、サービスの理解
結果につながる準備 |
| 2：コミュニケーションの基本
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
営業活動の流れ
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。

「信頼される営業」になるための基本と実践講座 参加申込書

2025.7.8 No. 582600217

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：一般：19,800 円× _____ 名 / JAGAT 会員・大印工組合員：16,500 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