

No.16

顧客をつかむ

営業スキルアップ研修

応用編

令和7年 7月4日(金) 9:30~16:30 (昼休憩1時間)

中堅社員や管理職に求められる営業戦術とは何を指すのか、部下の持つ意欲や行動力、決断力などを上げるために中堅社員や管理職はどのような指導法が有効なのかをお伝えし、習得して頂きます。また、営業成果を高めるための組織指導方法をお伝えいたします。

講習内容

【1.営業戦術法】

- 顧客課題の明確化方法
- 提案内容練り込み・具現化方法
- 顧客への動機づけアプローチ
- 課題の再生産方法

【2.成果を高める組織指導】

- 自社の 営業プロセス・営業力の評価方法
- 組織の意欲把握と行動力促進方法
- 営業努力の習慣化支援方法
- 上司としての人間的魅力の向上策

講師



株式会社キャリアファクトリー21

代表取締役 本間 義昭 氏

金融市場の営業や外資系生保エージェントとして経験を積み、税務・財務・法務案件を解決するコンサルティング企業で、経営コンサルや医療コンサルの実務と知識を習得。「中堅・管理職・リーダー育成等階層別研修」をはじめ「階層別」「リーダーシップ」「経營業務改善」「意識改革」「コーチング」等幅広いジャンルで活躍

◆会場 会場・オンライン同時開催

【会場】 ビッグパレットふくしま3階 研修室
(郡山市南二丁目52)

【web】 参加確定後、URLをメールでお送りします
(オンライン会議ツールはZOOMを使用)

◆対象者 中堅社員、管理職、経営者

◆受講料 6,000円(税込)

◆定員 20名(先着順)

下記参加申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りいただくか、WEBのお申込みフォームよりお申込みください。追ってご連絡差し上げます。

福島 振興センター セミナー



WEB https://www.f-open.or.jp/support/human/seminar_info.html?id=23



顧客をつかむ営業スキルアップ研修(応用編) 参加申込書

※申込締切 令和7年6月20日(金)
(定員になり次第、締め切らせて頂きます。)

企業名			TEL		
			FAX		
所在地	〒				
E-mail	※申込受付のご連絡をメールいたしますので、必ずご記入願います				
参加者情報	参加者 1			参加者 2	
氏 名	ふりがな	受講方法	ふりがな	受講方法	
		☐ 会場		☐ 会場	
所 属		☐ WEB		☐ WEB	
勤続年数	年	カ月 (任意)	年	カ月 (任意)	
※ご記入いただいたメールアドレスに、毎月1日と15日にセンターのメールマガジン(セミナーのご案内や補助金・助成金の公募情報など)を配信いたします。配信を希望されない方は、右の□にチェックを入れてください。					

※参加の際に使用するPC等は、原則1人1台としますが、1台のPCで複数名参加する場合は、事務局までご連絡ください(オンラインの場合)
※ご記入いただいた情報は、当センターで実施する事業に使用させていただく場合がありますのでご了承ください
※申込状況によっては、開催を延期または中止させていただく場合がございます
※当センターではX(旧Twitter)でセミナー開催案内等の情報発信を行っております。ぜひ、フォローをお願いします

お申し込み
お問い合わせ先

公益財団法人福島県産業振興センター 経営支援部 経営支援課
TEL: 024-525-4037 FAX: 024-525-4036
URL: <https://www.f-open.or.jp/> E-mail: sien@f-open.or.jp

センターHP



センターX

