

「よくわかる新規開拓の基本」

～自社“ファン”をつくるための具体的方法を学ぶ～

新規開拓は営業担当者の大きな課題であり、悩みどころです。
 今回の講座では、自社に見合った新規開拓の具体的なやり方や、見込客→
 ホット客→ファンにつなげられるための考え方とポイントを習得していきます。
 演習やグループ討議を交えながら自然に身に付く参加型の研修です。
 この機会にぜひご参加ください。



研修内容

- ◎ 行動しながら深く考え続ける「営業」を目指す
- ◎ こうすれば新規開拓は成功する
 お客様の感情や心理を読み取る、見込み客の開拓ポイント、
 新規開拓の具体的な進め方…等
- ◎ 営業として戦う姿勢を持ち続ける～個と組織の融合を図る
- ◎ 自社の強み、弱みを3分で語る
- ◎ 新規訪問のロールプレイング
- ◎ 明日から「実践できること」のまとめ



講師 田中 浩 氏

株式会社ヒロ・マネジメント 代表取締役
 中小企業診断士

食品卸売業・営業課長を経て、1997年に経営コンサルタントとして独立。民間企業、JA、自治体などを対象に問題解決、リーダーシップ、営業力強化等の研修を行う。人事制度、店舗診断、市場調査等多くの診断実績がある。本音・本気で人づくりの指導を行う「研修コンサルタント」。

著書：「提案営業を極める」同友館
 「トップ営業マンの交渉術」パル出版

- 日 時 平成23年 6月 8日（水） 10:00 ～ 16:00
- 会 場 朝日信用金庫 西町ビル（台東区東上野1-2-1）
- 対 象 営業担当者、一般社員など（都内中小企業者の方） ○定員 先着40名（定員になり次第締めきります）
- 受講料 3,000 円 ※昼食代を含みます。 ※当日、お名刺をご持参ください。
- お申込方法 下記にご記入のうえ、FAXにてお申込ください。（FAX番号を必ずご記入下さい）

参加申込書 『営業マン特訓講座』

FAX：03（5818）2811

会社名	登録会員 ・ 会員外	お取引店名	
		支店	
住所	業種		
電話	FAX		
参加者名	年齢	性別	参加者名

本研修の開催はどこで知りましたか。（いずれかに○印をしてください）

- イ. 財団からのFAX・案内で ロ. ホームページを見て ハ. 営業係の案内で
 ニ. 取引先、友人に誘われて ホ. その他()

本申込書の個人情報、上記講座の開催に伴う事務及びご連絡のみに使用し、同意なくその他の目的で使用したり、上記以外の目的で第三者へ開示・提示することはありません

主催 **ACC**

財団法人 朝日中小企業経営情報センター

台東区東上野 1-2-1-5F TEL:5818-1281 <http://members2.jcom.home.ne.jp/zai-acc.2/>