

営業社員  
セミナー

# 逆風時代における新規開拓 実践ロールプレイング研修

担当者の名前も教えてくれない・・・、アポイントも取れない・・・等々、営業現場でどうしたら良いのか？困っている方が増えているとお聞きします。逆風時代に売る為にはどうすればよいのか？今回のセミナーでは、様々な業界の現場で、営業担当者を一人前に育ててきた実績により、経営者の方々からの信頼も厚い、指導経験豊富な講師が分かりやすく解説致します。  
是非、この機会に奮ってご参加下さい。

## Curriculum

### A. 飛込み訪問のやり方

- a. 新規客の受付・担当者面談対応
- b. こんな時どうする！？(実習)

### B. TELアポの取り方

- a. 新規客のTELアポ
- b. こんな時どうする！？(実習)

### C. 営業は第一印象で決まる

- a. 相手に印象付ける名刺交換
- b. 初回面談の進め方

●日時 平成21年6月17日(水)  
13:30~16:00

●場所 八戸商工会館 4階会議室

●受講料 会員2,000円(非会員4,000円)

●定員 70名(定員になり次第〆切)

●お申込 下記申込書にご記入の上、6月12日(金)までに受講料を添えて、指導課へお申込下さい。  
(TEL: 43-5111/FAX: 46-2810)

●主催 八戸商工会議所 中小企業相談所

## 講師

・・・人材育成のプロ・・・

同行コンサルタント(有) 代表取締役

泉 誠司 (いずみ せいじ)氏

## Profile

若さとバイタリティーを武器に一定期間企業に入り込み、同行営業を基軸に指導活動を展開中。営業担当者の強化と販売部門の活性化指導等、その実績に定評が高い。1962年大阪生まれ。京都産業大学卒業後、大手スーパー、教育研修機関を経て、経営コンサルタントとして独立。日本経営士正会員。

## 営業社員セミナー受講申込書

平成 21 年 月 日

【八戸商工会議所指導課 FAX→46-2810】

事業所名

TEL:

FAX:

### 参加される方へ

当セミナーでは、参加者のお客様が法人客か個人客かで班分けを行います。右表の右欄( )内にもチェックをお願いします。

参 加 者 名		( ) 法人客営業 ( ) 個人客営業
		( ) 法人客営業 ( ) 個人客営業
		( ) 法人客営業 ( ) 個人客営業
		( ) 法人客営業 ( ) 個人客営業

※ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡及び情報提供のためのみに利用致します。