東科協 2017-032

平成29年12月20日

会 員 各 位

東京科学機器協会

経済委員会

　　営業社員研修のご案内

営業力強化をめざして経験の浅い営業マンを対象に、「提案型営業、営業力の向上・取引先の見方（経営内容の把握）・自己の役割とルールの理解」を狙いとする研修会を下記の研修内容により実施いたします。

記

開講日時： 平成 30年2月2日(金)　　受付 9:00 ～

研修 9:30 ～ 17:00

会 場： 中央大学　駿河台記念館　430号室

東京都千代田区神田駿河台3－11－5

講 師： 菊地 理恵 氏 （㈲エファ 代表取締役)

テ ー マ： 営業社員研修

研修内容： ①営業活動の基本認識

・営業マンとしての基本的な考え方の把握

②提案型営業力の向上

・購買心理の考察

・提案型営業進め方

③取引先の見方

・財務諸表の見方、外部や内部からの観察ポイント

④組織活動の考え方と報告、連絡、相談の範囲と重要性

受 講 料： １名につき \5,000- （当日受付で申し受けます）

受講資格： 会員企業の従業員

定 員： 先着 35 名

申込方法： 申込書にご記入のうえ、FAX No（03-3668-0324）申し込みください。

受付後　受講証および案内図をお送りします。

締 切 日： 平成 30年 1月22日(月）

