

今月おすすめ

Seminar Pickup

イチ
推し



当協会では多彩なテーマで実務に役立つセミナーを開催しています。
そのなかから、特にお奨めしたいものをピックアップして紹介します。

新人・若手営業担当者 対象

営業力養成講座

研修テーマ		★ご希望のテーマを選択して受講できます	会場開催	オンライン開催
1	営業の心得	～営業は準備が9割！～	6/11(水)	6/26(木)
2	聴き出す力	～質問・雑談でニーズを引き出し成果へ変える～	6/25(水)	7/8(火)
3	営業トークの基本とテクニック	～シチュエーションごとのトークのポイント～	7/7(月)	7/25(金)
4	言葉の選び方	～言い方ひとつで印象は大きく変わる～	7/23(水)	8/7(木)
5	報連相の勘所	～できる営業担当者になるための必須能力～	8/6(水)	8/21(木)

【開催時間】 各回とも 午前 9 時 45 分～午後 4 時 45 分 (会場・オンライン共通)

ここに注目！

- ・顧客と信頼を築き、成果を出すための営業の極意を学べる
- ・「営業の心得」「傾聴スキル」「営業トーク」「報連相」を体系的に学べる
- ・実務に直結する内容で、即戦力化がはかれる

相手に合わせた効果的な表現やトークの方法、瞬時にお客様の心をつかむスキル、相手の言葉にしっかり耳を傾けて本音や課題を引き出す力、信頼を損なわない言葉遣いや表現、組織内外での円滑なコミュニケーションの図り方など、参加者が短期間で営業現場に必要な能力を確実に身につけられる内容となっています。

開催 Data

日 時 上の表をご参照ください ※テーマを選択して受講することもできます

会 場 会 場 開 催 : 当協会研修室 大阪市中央区南本町 2-6-12
オンライン開催 : Zoom にてライブ配信

受講費 選択受講の場合、1テーマにつき 29,150 円
全5テーマ通して受講の場合、 123,750 円

1名あたり、消費税込み ＊会員価格＊
※会場参加もオンライン参加も同額です



会場開催



オンライン開催

こちらの QR コードより、本セミナーの紹介ページにアクセスできます。または当協会の「セミナー検索」より紹介ページにアクセスしてください。

案内書の郵送をご希望の方は「問い合わせフォーム」からお申し付けください