

# 営業担当者のための 『提案・商談力』レベルアップ講座

成果が出せる営業担当者と頑張っても成果が出ない営業担当者とは何が違うのでしょうか？  
本研修会では、営業担当者としての役割を認識し、お客様のニーズを引き出すための「傾聴力」・「質問力」などの技法を身に着けていただき、お客

様とよりよい人間関係を築く「商談力」と「観察力」・「共感力」・「承認力」のスキル向上を目指します。効果を出することができる「営業スキル」を磨く実践的な講座ですので、この機会にぜひご参加ください。

## 日時：令和5年2月2日(木)

### 9時30分～16時30分

(昼食休憩時間。食事は各自でご用意ください)

**対象** 若手営業担当者の方  
若手営業を育成する立場の方

**開催場所** 土岐商工会議所 多目的室

**講師** (株)ナレッジ・プラクティス・コンサルティング  
代表 宇井克己氏

**受講料** 土岐商工会議所 会員2,000円  
一般5,000円

**定員** 20名(1社複数名も可) 定員になり次第締め切り

**申込方法** 下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、  
FAXにてお申込みください。

感染症対策  
実施中



※新型コロナウイルスの影響により、セミナーは中止となる場合があります。



(株)ナレッジ・プラクティス  
・コンサルティング

代表 宇井克己氏

#### 【プロフィール】

民間製造業、コンサルティングファームでの勤務を経て、2002年経営コンサルタントとして独立。「人と組織を強くする」をコンセプトに一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」、「営業力強化」、「マネジメント力強化」、「マーケティング支援」、「問題解決力強化」などのコンサルティング・研修を行う。中小企業診断士・事業承継士

#### プログラム

- 営業担当者とは何をする人か？  
～売ろう売ろうとするから成果が出ない
- お客様の要望を的確につかむには？  
～質問ができない営業は成果が出せない
- お客様とのより良い人間関係をいかに構築するか
- お客様に分かりやすく伝えるには？  
～プレゼンの極意は“予告”にあり
- 営業をデータで管理する
- ロープレイング等

土岐商工会議所 労務対策協議会 行

FAX 0572-54-1188

営業担当者『提案・商談力』レベルアップ講座 参加申込書

令和 年 月 日

事業所名				業種	
所在地	〒 -				
受講申込者①	TEL/FAX	TEL	FAX		
受講申込者②	E-mail				

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、今後の業務の参考とさせていただきます。