

セミナーNo.

T-03

カテゴリ

営業

定員

50名

ひろぎんヒューマンリソース

本セミナーは、株式会社広島銀行の後援を受けております。

はじめての営業

大きな成果につながる小さなヒント

到達
目標

- ・ 営業担当者の役割や求められるマインドを理解する
- ・ 効果的な営業ノウハウや基礎的な営業スキルを身につけ、自信をもって営業に向かうイメージを持つ

こんなお悩みにアプローチ!

- ✓ 営業スキルに自信がもてない
- ✓ 自ら目指すべき方向性を定め、信頼される営業パーソンを目指したい

1. 営業担当者の存在価値と商談の面白さ

- ・ 商談の面白さ
- ・ 潜在ニーズを探り当て、顕在ニーズへ育てる過程

2. 一流営業と二流営業の差を知ろう

- ・ 営業が出来ている人が実践している4つのポイント
- ・ 自己都合と相手都合のヒアリング
- ・ 相手都合のヒアリングから次の段階へ
- ・ 商談に必要な2つの力

3. 自社商材（売り物）に付加価値を見出す

- ・ 相手が望むものを売る

4. 自社商材に確信と使命感を持つ

- ・ 確信を強固にするためには？
- ・ 使命感を心に植え付けるためには？

5. 実践！ミニロープレ～講師を相手に商談してみよう～

- ・ 普段使用している営業ツールや商品パンフレット※を使って実践
- ※持参可能な方に限ります。無い場合は研修用ツールをご準備致します

..... 日時

'26 **5/13** 水 受付開始 9:30
10:00-17:00

..... 受講料

ひろぎんカレントクラブ

プレミアム会員・スタンダード会員	21,000円
ベーシック会員	24,000円
非会員	30,000円

..... 会場

ひろぎんキャリア共創センター

5F セミナールーム

広島市南区西蟹屋1-1-18 ※駐車場はございませんので公共交通機関にてお越しください



講師

営業コンサルタント
浦上 俊司氏

立命館大学経営学部卒業後、リクルートグループに入社。その後法人向け営業から個人向け営業へと視点を変え、完全歩合給セールスの世界へ転身。飛び込み訪問の奥深さを実感し、研究の結果独自のセールスタイルを構築。全国ランキング1位を獲得後、1995年独立。フリーの研修講師として全国にて研修、講演を展開。現在、企業向け研修、各種セミナー、講演など多方面で活躍。

お申し込みはこちらから



お申し込み方法・詳細などは
ウラ面へ

お申し込みの流れ

ひろぎんヒューマンリソースHPより かんたんお申し込み！

こちらより
お申し込みページへ



または



「ひろぎんヒューマンリソース」でWeb検索

<https://www.hirogin-hr.co.jp>



セミナー情報 を選択



一覧より ご希望のセミナーを検索・選択



お申し込みフォームへ 必要事項(会員・人数など)をご入力ください



お申し込み責任者さまへ お申し込み完了メールが送付されます



開催1週間前に ご登録のメールアドレスへ受講票をお送りします

※印刷し 当日ご持参ください

お振込方法

お申し込み完了後に別途送付いたします、ご請求書に記載の金額をお振り込みください。

※お振込手数料はお客さまご負担にてお願いいたします。

受講取消

お申し込み完了後に受講をお取り消しされる場合、以下の区分に準じ**キャンセル料**を申し受けます。

開催 7日前～前日：受講料の**40%**(日数…土日祝日を含む) | 開催日当日：受講料**全額**

その他

定員になり次第、お申し込みを締め切らせていただきます。

※開催日1か月前時点において お申し込みが10名未満の場合は中止とさせていただく場合がございます。
あらかじめご了承ください。

お問い合わせ

ひろぎんヒューマンリソース株式会社
広島市南区西蟹屋1-1-18

082-262-5151

お客様の個人情報のお取り扱いについて
申込書/申込フォームにご記入いただいた情報は、
当グループからのセミナーなどに関する各種連絡・情報提供のために使用します。