

GAKUSEN 実践力UP講座 「業績向上に直結する新規顧客開拓方法」

業績向上を目的とした営業スキル研修です。「新規顧客開拓」に焦点を当て、その重要性と具体的なアプローチの方法について講義と演習を通して、理解を深めていただきます。研修後、すぐに実践に結びつけていただける内容です。

<申込締切日>
10月20日(金)

日時	平成29年11月14日(火)13:30~16:50	
対象者	営業担当者、営業のリーダーまたは管理職	定員 12名
会場	日本社会事業大学文京キャンパス ※詳細は裏面をご覧ください	
受講料	10,000円/人(税別)【資料代込】	
プログラム	1. 新規顧客開拓と最初のアプローチの重要性【講義】 2. 最初のアプローチのポイント【演習】 3. 顧客ニーズに基づく魅力的な企画提案の方法【講義】 4. 企画提案の魅力を高めるための課題把握【演習】 5. 研修のまとめ(継続的なスキルアップの方法)	

講師 山田 豊文 (Yamada Toyofumi)

株式会社学宣 主任講師・コンサルタント

【略歴】

早稲田大学商学部卒。大手コンサルティング会社、大手シンクタンクなどにて教育プランニング、営業、コンサルティング、講師としてキャリアを積む。講師歴は約30年で、上場企業から中小企業、メーカー、ITベンダーなどの様々な規模や業種の企業を対象として、主に管理職向けコーチング研修、若手・中堅社員向営業スキル研修での実績多数。経営コンサルティングのノウハウを活かしたグループ討議や演習で、業務での実践に結びつく研修スタイルが特徴。

【専門】

階層別研修(中堅~管理職、経営層)、経営分析、経営コンサルティング、政策形成、中小企業診断士資格取得、販売士資格取得、ビジネススキル、コーチング、営業スキル、問題解決、ロジカルシンキング、計数管理、BABOK(ビジネス分析の知識体系)、簿記、リーダーコミュニケーション、キャリア開発、キャリアカウンセリング

【資格】

中小企業診断士、キャリアコンサルタント

株式会社 学宣

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場 1-28-18 和光ビル4F

TEL : 03-6205-5691 FAX : 03-6205-5762

◆**会場案内** 日本社会事業大学文京キャンパス

〈住所〉東京都文京区小石川5-10-12

〈アクセス〉東京メトロ丸ノ内線「茗荷谷駅」徒歩5分

◆**お申し込み方法**：下記フォームにご記入の上、FAXまたは、Eメールでお申し込みください。

弊社より「受講票」をメールにて送信いたします。（※受講者の方は必ず当日ご持参ください）
請求書をお送りいたしますので、到着後、下記口座へお振込みをお願いいたします。

【お申込先】 〈FAX〉03-6205-5762 〈E-mail〉gakusen-ca@aq.wakwak.com

【お振込先】 銀行名・支店名 三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号・口座名 普通5286918 株式会社 学宣

◆**お申し込み締め切り日 10月20日(金)**

ただし、定員になり次第、締め切りとさせていただきます。

【受講申込欄】

担当者	会社名：	部署：	
	氏名：	役職：	
	電話番号：	FAX 番号：	
	E-mail：		
受講者	氏名：	担当部署：	役職：
	氏名：	担当部署：	役職：
	氏名：	担当部署：	役職：

FAX**03-6205-5762**

株式会社 学宣

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場 1-28-18 和光ビル 4F

TEL：03-6205-5691 FAX：03-6205-5762

