

新入社員・若手社員のための 苦手分野克服セミナー

主に新入社員や若手社員を対象に、苦手分野を克服して、ビジネスマンとして更なるステップアップを目指すセミナーを開催します。今回は、「電話対応」・「営業入門」の2コースをご用意いたしましたので、ぜひ受講をご検討ください。

<p>「知っている」から「できる」になる！ 実践型！電話対応入門コース</p>	<p>できる営業＝前向き×好感度×テクニック 実践型！営業入門コース</p>
<p>令和6年6月17日(月)10:30～12:00</p>	<p>令和6年6月17日(月)13:30～15:30</p>
<p>「電話対応コース」では、その電話の特性を知るだけでなく、電話を通じて企業イメージを向上させるよう、好感度高い電話対応について解説します。実践形式での学習を通して、「知っている」から「できる」を目指しましょう！「電話でのコミュニケーションが苦手」・「電話を取るのが怖い」…そんな方必聴の講座です！</p>	<p>「営業入門コース」では、営業力の強化にスポットをあて、営業に必要な心構え、セールス手法を解説します。『出来る営業＝前向きな意識×好感度の高い訪問×セールステクニック』。モチベーションを上げ、好感度高く営業活動ができるポイントを身に付け、できるビジネスマンを目指しましょう！</p>
<p><主な内容> 好感度の高い電話対応入門 「知っている」から「できる」に向けたレベルUP ①電話の特性を知ってビジネスに活かそう ②言葉遣いのトレーニングで 電話の苦手意識を克服 ③好感度の高い電話のかけ方・受け方</p>	<p><主な内容> 1. 営業を得意にするポイントとは何か ①営業に必要な2つの意識 ②売上の方程式を活かす 2. 現場で活かせる営業戦術 ①商品を魅力的に見せるコツ ②A4コピー用紙3枚を使った営業戦術</p>

- 会場 水戸商工会議所・第1会議室
(水戸市桜川 2-2-35 茨城県産業会館 4階)
- 定員 各コース 20名 (先着順)
- 受講料 会員 500円 非会員 2,000円 (当日徴収)
※1コース・1名あたり (消費税10%込)
- 申込方法 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みいただくか、水戸商工会議所ホームページまたはQRコードからお申込みください。
- 問合せ 水戸商工会議所・経営支援課
(水戸市桜川 2-2-35 茨城県産業会館 3階)
電話：029-224-3315 FAX:029-231-0160



■講師
日本ビジネスドック株式会社
主任コンサルタント
CBC経営診断士
せきぐち やすなお
関口 康尚 氏

大学院卒業後、自らの研究分野を現場で活かしたいと日本ビジネスドックに入社。世間では苦手意識の強いテーマを分かりやすく伝える指導方法を研究する。現在は全国の企業・行政機関において商業系講師として活躍中。「わかる」→「できるようになる」→「仕事に活かせる」をテーマとした、親切で丁寧かつわかりやすい講座内容には定評がある。

申込先FAX：029-231-0160 苦手分野克服セミナー受講申込書

事業所名					電話				
					FAX				
参加者情報	氏名	性別		氏名	性別		年齢		
		年齢				年齢			
受講希望コース (電話対応 ・ 営業入門)					受講希望コース (電話対応 ・ 営業入門)				

※受講を希望するコースに“○”で囲んでください。※ご記入いただいた情報は、当該事業実施目的以外には使用いたしません。