

営業&対人スキルアップ 研修

職能別研修

研修No. 21

研修のねらいと効果

正しい営業についての心構えを学び、即実践可能な営業&対人スキルを習得します。応用話法等の修得により、一般にいう社外営業のみならず、社内における折衝や、広く対人スキルについても向上させます。

日時 : 令和7年10月21日(火) 9:30~16:30

対象 : 営業に関わる、すべての方(社外・社内営業どちらにも対応)

定員 : 24名 ※先着順で定員に達し次第締め切ります ※最少催行人員8名

受講料 : 職業能力開発協会員 9,000円 一般 13,000円

会場 : 栃木県職業能力開発協会 (栃木県庁舎西別館 宇都宮市昭和1-3-10)

プログラム

9:30~12:00【営業の心構え編】

- ・営業という概念のパラダイムシフト
- ・明確な目標の設定
- ・営業におけるPDCAサイクルの活用
- ・パッション&モデリング

13:00~16:30【実践の5ステップ編】

- ・うまくいかない失敗例
- ・Ⅰ アプローチ編
- ・Ⅱ インタビュー編
- ・Ⅲ ニーズ喚起編
- ・Ⅳ プレゼン編
- ・Ⅴ クロージング編
- ・応用話法編

講師 **山本 一志** (やまもと かずし) 株式会社 LIFE conference 代表取締役

平成15年日本郵政公社入社。営業の現場で多種多様な商品販売に従事し、社長表彰をはじめ受賞歴多数。営業指導官として部下育成に注力する傍ら、全国で営業実践講話をおこなう。令和3年に独立し、LIFE conference を起業。主に金融商品の提案・アドバイス業務をおこない、卓越したスキルで顧客の夢を叶えるプランニングには定評がある。県内各地でセミナー講師としても活躍中。

栃木県職業能力開発協会