

# 基礎から学ぶ営業入門セミナー

## 本セミナー受講のゴール

- ・ 営業に臨む姿勢が自信あふれるものになる
- ・ 自社商材の魅力を分かり易く伝えるコツが習得できる
- ・ 単なるモノ売りではなくお客さまの問題解決を意識するようになる

01

営業担当者の  
存在価値と  
商談の面白さ

02

ヒアリングに  
おける3つの  
山場

03

商材（売りもの）  
に付加価値を  
見出す

04

実践！  
ミニロールプレ

05

使える営業の  
心理学

6.16 月  
10:00~16:00

高松商工会議所会館

4階 401会議室（高松市番町2-2-2）

受講料

高松商工会議所または(公社)高松法人会の

会員 5,000円/名

非会員 10,000円/名

<振込先> 高松商工会議所  
百十四銀行 本店 普通預金 2986161

※受講料は6月9日（月）までにお振込ください。  
恐れ入りますが、振込手数料は各自でご負担ください。  
なお、納入いただいた受講料はお返しできませんので予め  
ご了承ください。

定員

40人

新任営業担当として営業デビューをされた皆さま、既に現場に出て毎日数件の商談に臨まれていることと思います。全ての営業パーソンが経験する最初の壁が、お客さまから何をヒアリングすればよいのかわからない、そしてお客さまの課題が見つかったとしても、自社商品・サービスを魅力的にPRするスキルが未熟なので焦ってしまう、といったことが挙げられます。

私も30年以上営業をしていますが、デビュー当時は皆さまと同じ悩みを抱えていました。しかし基本セオリーを学び、楽しみながら経験を積むことで一つずつ克服していけるものです。

本セミナーでは営業の基礎部分を学習し、更に他社の受講生とディスカッションを実践し、明日から即使えるノウハウを習得していただきます。（当日は自社の商品カタログ等、営業ツールをご持参ください）

講師

営業コンサルタント

浦上 俊司 氏

1987年、立命館大学経営学部を卒業後、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、フルコミッション（完全歩合給）セールスの世界へ転身。個人宅飛び込み訪問の奥深さを実感し、研究の結果、独自のセールススタイルを構築。全国ランキング1位を獲得後の1995年、今まで培った全ての「売れる仕組み」を公開すべく、研修講師として独立する。現在は企業向け研修（営業パーソン研修、リーダーシップ研修、モチベーションアップ研修 etc.）、講演など多方面で活躍中。



問合せ先

高松商工会議所

事業推進部 経営支援2課

TEL:087-825-3505

E-mail:kyouka@takacci.or.jp

▶お申込みは  
こちらから



申込締切：6/9（月）