

★新型コロナ感染症対策を徹底して開催いたします。感染状況によって、中止、延期、WEB開催となる場合があります。

営業管理者研修(基本編)



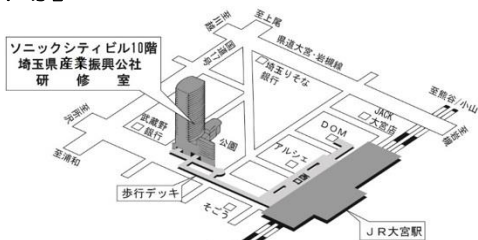
「営業管理者」に求められるものとは？

営業管理者として、何を意識して取り組まなくてはいけないのかを学びます。営業部門に求められる役割、管理職として押さえておかななくてはいけない事項を確認し、稼ぐ営業部隊を作り上げる方法を伝授します。なお、応用編を11月19日(金)に開催予定です。

【開催日時】 <1日間>

令和3年7月26日(月)
9:30~16:30 (昼休憩1時間)
※受付開始は9:00~

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料ですので電車をご利用ください。
(20分200円・最大料金24時間1,800円)

さいたま市大宮区桜木町1-7-5ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室

【対象者】 営業管理者、管理職

【定員】 24名 ※1テーブル1名での着席

【受講料】 会 員 7,800円
(消費税込) 一 般 9,900円

【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報G

TEL:048-647-4087 E-mail:kensyu@saitama-j.or.jp

<カリキュラム>

1. 営業管理の基本と担当者に意識させる心がまえ
2. 「営業の仕組み」を整える
3. 「営業の仕掛け」を徹底する
4. 同行訪問、ヒアリング・プレゼン指導
5. 日次・月次管理の実践
6. 営業管理者のあり方を考える

※カリキュラム内容は、予告なく変更される場合があります

<講師>

株式会社スタジオO2

代表取締役 大関 暁夫 氏

【プロフィール】
開成高校、東北大学卒。横浜銀行に入り、現場および現場指導の他、新聞記者経験も含めプレス、マーケティング畑を経験。その後、「日本一暑い街」熊谷をカレーで街おこししようとカレー専門店を立ち上げ、激辛「熊谷カレーばん」が地元の新名物としてブレイク。またBLOGOS 有カプロガーとして多くの読者の支持を得、政治、経済、文化の幅広い分野にわたり鋭い切り口で世論を動かすネット上のオピニオンリーダーとしても知られる。
J-CAST ニュースで話題を集めた「営業は難しい〜ココを直せばうまくいく!」をはじめ各種連載を執筆中。
<http://www.studio-02.net/>

お申込み・・・①ホームページ (<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kkc/>)

②FAX 048-645-3286



営業管理者【基本編】

企業名		事務担当者：		
住所〒		メールアドレス：		
フリガナ 受講者氏名		所属部署・役職	年齢	勤続年数
-----				性別
				男 ・ 女

個人情報の利用目的のご案内
当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
・各種相談やお問い合わせに関する対応など
・会社が実施する各種調査の公表
※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します
・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。