

緊急 営業強化研修シリーズ!

# 配置転換者・転職者・新人向け 営業基本徹底コース (1日コース)

対象者 \* 営業担当者

日時 ◆ 2009年2月3日 (火) / 2月19日 (木) 10:00 ~ 17:30

場所 ◆ アルカセントラル 14階 会議室

JR・地下鉄 錦糸町駅から徒歩2分 東京都墨田区錦糸 1-2-1 アルカセントラル 14F  
会場 TEL: 03-6853-6692

ご参加費 ◆ 特別価格 1,000 円 (税込) 弊社通常価格 30,000 円のところ

内容: 下記ご参照ください (内容は、どちらの日程も同じです)

定員 ◆ 10名 (徹底クリニック型のため、少人数制)

メイントレーナー \* 深山敏郎 (メーカー、自動車ディーラー、ホテル等で営業指導経験多数)

株式会社ミヤマコンサルティンググループ 代表取締役

社団法人 全日本能率連盟 認定マスター・マネジメント・コンサルタント

CMC、ICMCI (The International Council Of Management Consulting Institutes)

アシスタント \* 野原秀樹 (バレエインストラクター、コミュニケーションコンサルタント) ほか交代

## ●オリエンテーション 営業担当者としての活動の意義

### 1. 自分を動機付けよう

- ・営業活動の再定義をしよう (「苦しい、つらい」から「楽しい、やりがいがある」へ)
- ・今までの自分を営業で活かすコツ (今までのあなたが営業で役立つ!)

### 2. プロセス・時間管理

- ・効果的な営業プロセスを理解し (5つの効果的プロセス)、時間管理を徹底しよう

### 3. 顧客とのコミュニケーション

- ・好感を与えるコミュニケーションの3ヶ条 (マナー、ペーシング、傾聴)
- ・コミュニケーションロールプレイ実習

## ●まとめと質疑応答

## お申し込み方法 ◆

① Eメール [info@miyamacg.com](mailto:info@miyamacg.com) まで / 必要事項【ご希望日 / お名前 / 貴社名 / 部署名 / お電話番号等】

② FAX この用紙にご記入の上 **043-241-7817**(弊社) まで

◆ 折り返し「ご参加案内 (会場地図を含む)」をお送りいたします。◆

▼FAX お申し込み用ご記入欄▼ 弊社 FAX **043-241-7817**

ご希望日: ふりがな お名前 貴社名 (部署名)

ご連絡先電話番号 Eメール

〒  
貴社ご住所

Your Educational  
Supporter.....!

MCQ Inc.

株式会社ミヤマコンサルティンググループ  
Miyama Consulting Group Inc.

〒260-0022  
千葉県千葉市中央区神明町 14-16  
Ph mobile: 080-5004-7810  
Ph/Fax: 043-241-7817  
info@miyamacg.com  
<http://www.miyamacg.com/>