

中小機構東北支部人材支援部（中小企業大学校仙台校）研修のご案内

～営業力強化シリーズのご案内～

顧客満足を実現する営業活動の進め方	新規顧客開拓のための営業手法・営業話法
<p>顧客満足を実現する実践的な営業の進め方や、既存顧客の棚卸し(再確認)の方法、しぼられた優良顧客に向けた満足度を高めるための顧客関係管理の考え方など、営業活動を効率的かつ効果的に行なっていくためのプロフェッショナル営業マンとしての知識とスキルを、実践的な演習を交えながら学んでいただきます。</p> <p>研修の成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・効率的な営業活動の方法が学べます。 ・お客様との関係を強化する仕組み・考え方が学べます。 ・重要顧客分析手法が学べます。 <p>日時：2007年11月6日(火)～8日(木) 会場：中小企業大学校仙台校(仙台市青葉区落合4-2-5) 受講料：27,000円(税込) 定員：35名 対象：中小企業の営業管理者、営業リーダー、営業担当者</p>	<p>新規顧客開拓の基本スキルである、決定権者のところへ行く・会う・話す・通うための具体的手法及びセールストーク(営業話法)の基本を学び、また実践力を身につけていただきます。</p> <p>研修の成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セールストークの基本が学べます。 ・決定権者との面談にこぎつける、アプローチ手法のノウハウが学べます。 ・演習・ロールプレイングを通じて、実践的営業スキルが実につきます。 <p>日時：2007年10月9日(火)～11日(木) 会場：中小企業大学校仙台校(仙台市青葉区落合4-2-5) 受講料：27,000円(税込) 定員：35名 対象：中小企業の営業管理者、営業リーダー</p>

お申込・詳細のお問い合わせは

中小企業と地域振興を
もっとサポート



独立行政法人

中小企業基盤整備機構 東北支部

人材支援部（中小企業大学校仙台校）

〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合4-2-5 TEL022-392-8811 FAX022-392-8812
ホームページ <http://www.smrj.go.jp/inst/sendai/>

人と職場をつなぐ

公・労・使の支援であなたをサポート

求職者と雇用者をサポートします
地域労使就職支援事業部

TEL 022-726-3172
FAX 022-726-3173

若者の仕事探しをサポートします
若年者就職支援事業部

TEL 022-217-3462

若年者人材育成事業部

TEL 022-217-3562

宮城県地域労使就職支援機構