

写)東京三栄会幹部、研修委員

2016年12月吉日

東京三栄会会員各社 社長殿

～三井物産グループ～
東京三栄会研修委員長
横井裕雅
(東京三栄会事務局)

「営業パーソン研修」開催御案内のこと

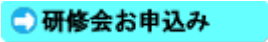
拝啓 貴社益々御清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は三井物産グループ東京三栄会(<http://www.san-eikai.or.jp/about/index.html>)研修委員会主催の研修に御参加頂き、誠に有難う御座います。

さて、営業力の強化、言換えれば営業パーソンの能力向上が重要な課題となっていることは御周知の通りです。そこで東京三栄会では、営業パーソンの育成を目的として、製品と顧客に関する知識を構造的、体系的に結び付け、顧客ニーズに合った的確な提案を行う為の実践的研修を実施致します。また、実際の商談を成功に導く為に重要となるヒアリングスキル、交渉スキル(クロージング・商談成立迄)について学びます。是非多数の方々に御参加頂き度、御案内申し上げます。

敬具

記

1. 日程:2017年2月23日(木)～24日(金) [集合]2/23 9:30 [解散]2/24 16:00(予定)
2. 講師:学校法人 産業能率大学 高橋 聡 氏
3. 場所:三井物産(株)人材開発センター(湯河原)
〒413-0001 静岡県熱海市泉 428-3 TEL:0465-62-0804 / FAX:0465-62-0450
E-mail:mjinzai@dg.mitsui.com / URL:<http://www.mitsui-mbp.co.jp/jkc/index.html>
4. 講義内容:別添プログラムを御参照ください。
5. 対象者:新任及び営業経験の浅い営業担当者
6. ねらい:提案型営業のフレームを講義とグループ討議で受講者が埋めて行くことで「提案型」を習得して行く。特に、これから営業を始める方はもとより、営業経験の浅い方から5年目位の営業担当者に基礎から学べるセミナー。
7. 定員:30名(受講生が確定後、お申込下さい)
8. 受講料:1名につき**¥40,000**
上記費用は研修費、教材費、宿泊費、食費を含みますが、往復交通費は各社にて別途御負担願います。
*500km以遠から御参加の場合は、交通費の一部(1万円)補助金制度が御座いますので、御活用下さい。
9. 事前準備について:
本研修では提案型営業のフレームに従って、各人が提案しようとする題材(製品、サービス、販促提案等)を提案対象となる顧客に対して、どの様な内容で行うかを検討していきます。従って本研修に参加される方は事前に提案する題材(製品、サービス、販促提案等)と提案する対象顧客を選定し、夫々の関連する資料(カタログやパンフレット、その他)の用意をお願い致します。
10. 前泊について:
本研修受講の関係で前日より宿泊を御希望される方には、同センターでの前泊を御用意致します。申込フォームへ必要事項明記の上、お申込下さい。
《ご参考》宿泊費¥6,500/夕食¥1,700/朝食¥800(税込)
11. 申込方法:三栄会ホームページ  より**2017年1月30日(月)**迄にお申込下さい。
尚、お申込が20名に満たない場合は中止する事もありますので、予め御了承下さい。
御不明な点につきましては、下記事務局へお問合せ下さい。

東京三栄会事務局:三井物産(株)事業統括部 企画業務室 和田/野田
(TEL:03-3285-7816, 7808 / E-mail:SaneikaiTKAOI@mitsui.com)

以上

東京三栄会「営業パースン研修」プログラム

東京三栄会研修委員会

時間	(1日目) 2月23日(木)	時間	(2日目) 2月24日(金)
	受付:受付台の胸名札を取り各自研修室へ	7:45 8:50	朝食 チェックアウト及びルームキー回収
9:30	<p>* オリエンテーション (メンバー自己紹介など)</p> <p>1. 提案型営業の基本構造</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客サイドと営業サイド 顧客満足の基本要件 (顧客満足の必要条件と十分条件) <p>2. 営業サイドの情報整理</p> <p>自己の扱う商品(サービス)の捉え方 VTR視聴,振り返り,ドリルワーク (提案題材⇒機能特徴⇒利点)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・演習(個人ワーク) ・グループ内検討 ・講評解説 	9:00	<p>* 初日の振り返り (つづき)</p> <p>VTR視聴,振り返り,ドリルワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・演習(個人ワーク) ・グループ内検討 ・講評解説 <p>5. 商談展開の組み立て</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談のプロセス ・商談の各ステップにおける留意点
12:00	昼食	12:00	昼食
13:00	<p>3. 顧客サイドの情報整理</p> <p>顧客の捉え方 (顧客概要⇒状況⇒ニーズ) VTR視聴,振り返り,ドリルワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・演習(個人ワーク) ・ヒアリングスキル(質問力・共感力) ドリルワークと解説 <p>4. 顧客の得る効用とは?</p> <p>営業サイドと顧客サイドの結び付け (ニーズ×利点⇒具体的効用)</p>	13:00	<p>6. 交渉戦術の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉の基本的な考え方 ・交渉におけるテクニック ・商談シナリオ作成 ・グループ内ロールプレイング →相互フィードバック <p>◆ まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学習内容の活用場面について
18:30	一日目終了(予定)	16:00	<p>終了(予定)</p> <p>* アンケート提出後 解散</p>
19:00	夕食懇親会		