

技術営業、チーム営業にも広く応用可能！

成功事例のマネや反復で終わらない

顧客に選ばれるための営業改革

～営業力を企業のイノベーションに結びつける極意を学ぶ～

日時 2019年 **12月6日(金)** 13:00～17:00
(12:30 受付開始)

会場 日刊工業新聞社
大阪支社 セミナー会場
(大阪市中央区北浜東2-16)

主催 日刊工業新聞社

受講料 33,000円 (資料含む、消費税込)

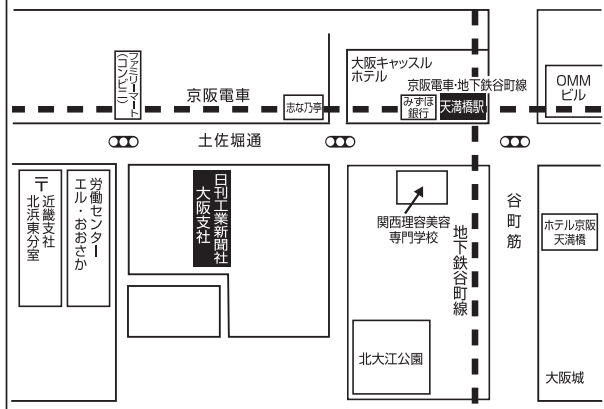
特別料金 22,000円*

(対象:当社通信教育講座「第54期包装技術学校」の受講生ならびに当該受講生の所属する企業の方)

大阪会場(日刊工業新聞社 大阪支社10階)

大阪市中央区北浜東2-16 TEL:06(6946)3382

- *天満橋駅(京阪電車、地下鉄谷町線)下車徒歩3分
- 新大阪駅から地下鉄御堂筋線(新大阪→淀屋橋)北側出口 乗換、京阪電車(淀屋橋→天満橋)西改札口
- 大阪駅から地下鉄谷町線(東梅田→天満橋)北側2番出口



日刊工業新聞社 大阪支社 セミナー会場

〒540-0031 大阪市中央区北浜東2-16

※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関でご来場ください。
※講義の録音・録画は固くお断りいたします。

●申込方法

申込書を郵送又はFAXにて下記にお申し込みください。ホームページからもお申し込みできます。(http://corp.nikkan.co.jp/seminars/) 受講料は銀行振込で受講票及び請求書が到着次第、開催日1週間前までにお支払いください。
なお、キャンセルにつきましては開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。振込手数料は貴社でご負担願います。

口座名義	りそな銀行	東京営業部	当座	656007
(株)日刊工業新聞社	三井住友銀行	神田支店	当座	1023771
	みずほ銀行	九段支店	当座	21049
	三菱UFJ銀行	神保町支店	当座	9000445

●申込先 日刊工業新聞社 総合事業局 教育事業部 技術セミナー係

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)
TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215
e-mail: j-seminar@media.nikkan.co.jp

受講申込書

12/6 営業改革

お申し込みは **FAX 03-5644-7215**

■受講料: 33,000円 (資料含む、消費税込)

※振込手数料は貴社にてご負担ください。

会社名	フリガナ ----- ※第54期包装技術学校受講中の方は✓印を記入□	業種	
氏名	フリガナ ----- 部署・役職	TEL	
所在地	〒	FAX	
備考		E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は <input type="checkbox"/> チェックをしてください。

※お申込み受付後、受講票ならびに請求書をお送りいたします。

No.192203

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。
なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

開催主旨

企業活動の最前線に立つ営業部隊の資質向上を、組織としてのイノベーションや収益向上に結びつけていくために必要なものは何か？いま、営業職の教育を積極的に行う企業に共通の悩みとなっています。営業担当者個々のモチベーションUPや違いを生み出す個の能力の向上は勿論、これを組織としてもバックアップし、補完していくために経営やマネジメント、労務管理の立場からすべきことを知り、実行しなければ本当の意味での企業の成長にはつながりません。

とかく属人的、個人任せになりがちな営業の資質向上。結果が出ている担当者のケースをそのまま別の者に当てはめても上手くいくとは限りません。また、世間で「営業の定石」と言われるものの中には多くの間違いも存在し、混乱を招く要因のひとつもなっています。

本セミナーでは、営業職からキャリアをスタートし、現在は企業の経営コンサルタントとして関西を中心に活躍する講師を招き、結果を出そうともがく若手営業職が陥りがちな失敗や間違いだらけの定石について、実体験やたとえ話をふんだんに交えながら解説していただき、そこから各企業の実情に合った、ユニークな営業教育を確立していくためのヒントを、簡単な演習を交えながら掴んでいただくことを目指します。大きく成長したいというヤル気に燃える営業担当者から、マネージャークラスや人材教育を担う人事・労務部門、さらには中小企業の経営者の方まで多くの方にお勧めする特別講座です。

講師

株式会社スマイルシーズ 代表 **井ノ下 拓也** 氏

【略歴】 1968年生まれ。兵庫県出身。

容器・包装関連商社でパッケージデザイナー、新規営業、製造管理品質管理、商品開発、事業開発等多岐に渡る業務を25年間経験し、退職後は中国やベトナムでの起業を経験。

現在は、今までの経験を基に「変わりたいのに、変わらない」とお悩みの中小企業のお手伝いをさせて頂く、株式会社スマイルシーズを創業（2012年～）。

プログラム

- ① **営業の手順は恋愛と同じ**
 - ・営業の定石は間違いだらけ
 - ・正しい手順を身につける
 - ・正しい心構えを持つ
- ② **自分のブランディングを行う**
 - ・自分の提供価値を知る
 - ・自分の提供価値を差別化する
 - ・自分の提供価値を役立ててもらう
- ③ **お客様の置かれた環境を知る**
 - ・お客様の市場の過去を知る
 - ・お客様の市場の現在を知る
 - ・お客様の市場の未来を知る
- ④ **正しいコミュニケーションを学ぶ**
 - ・人間をドラえもんのキャラクターに分類する
 - ・自分がどのキャラクターか考える
 - ・相手がどのキャラクターか考える