

「新規開拓、営業スキル獲得セミナー」

製造業の営業活動は技術的な知識や過去の経験が必要とされるため、属人化により個人が持つ知識やノウハウが共有され辛いことが課題の一つとして挙げられます。特に経営者自身が営業の役割を担っているなど、後進育成が十分にできていないケースも見受けられます。

今回のセミナーでは、大手飲料メーカーでの営業経験や精密機器製造業への指導実績がある小井講師より、アポイント獲得から商談後までの営業ノウハウや、営業スキルの標準化について事例を交えて講演いただき、営業力や成約率の向上に資する内容となっております。

是非、みなさまのご参加お待ちしております！

カリキュラム（予定内容）

内容

- 1、なぜこれまでのアポ取りが通用しないのか～**正しい考え方**～
- 2、営業を技術として学ぶ～**営業の3技術**～
- 3、新規アポイントの獲得方法～**アポの取り方テンプレート**～
- 4、**中小企業、製造業での事例**（機器製造、鋼材加工、印刷）
- 5、各事業者様の実践に向けて

セミナー概要

日時

令和6年 **12月6日（金）**

15:30～17:30

会場

松江テルサ 大会議室
（松江市朝日町478-18）

対象

島根県に事業所を持つものづくり企業の**経営者、
営業管理者/担当者**

申込 締切

令和6年12月2日（月）

詳細・申込ページ

https://www.joho-shimane.or.jp/news/wanted_seminar/11535

講師

小井 翔太 氏
小井研修事務所 代表



小井研修事務所 (<https://ken-syu.jp/>)

大学卒業後、コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社の営業職に10年従事。2018年に退職後、金属加工・機械・木材加工業界中小企業の営業指導を歴任。

その後、精密機器を扱う製造業や花き業界まで、事業拡大を図る中小企業の新規市場開拓の責任者として支援指導を実施するなど、精力的に活動中。商談を体系的に学ぶ独自の技術論とメソッドで営業チームが再現性高く成約を獲得するための指導に心血を注ぐ。

セミナー申込書

1. 当セミナーHPの専用申込フォームまたは、下記事項をご記入のうえ、e-mailでお申し込みください。
2. 本セミナーの受講にあたり開示いただいた個人情報は、セミナー実施に係る運用・管理及び受講後のアンケートや当財団からのアンケート調査や事業紹介など当財団の活動の範囲以外で使用することはありません。
3. 本講座資料の全部または一部であっても複写・複製・転載および磁気光記録媒体等への入力・保存等を一切禁じます。

申込み：令和6年12月2日（月）

【お申し込み先】

当セミナーHPの専用フォームから申込んでください

(https://www.joho-shimane.or.jp/form/jhshmn2019/241206jutyuryoku_mousikomi)

E-mail : shinko@joho-shimane.or.jp

(公財)しまね産業振興財団 販路支援課 宛

会社情報

貴社名		
TEL		
申込責任（担当）者情報		
氏名		
E-mail		
	所属・役職	氏名
①		
②		
③		
例	営業部・部長	島根孝太郎

※ご提出いただいた個人情報は、当申込に係る手続き以外では使用いたしません。



【お問合せ先】

(公財)しまね産業振興財団

販路支援課 担当：山根

〒690-0816 島根県松江市北陵町1 (テクノークしまね内)

TEL : 0852-60-5114 (直通) FAX : 0852-60-5116

E-mail : shinko@joho-shimane.or.jp