

～今日から始めよう～

営業の基本と実務



◆対 象 新任営業担当者

◆定 員 30～40名

◆受講料 (税込) マネジメント会員 8,800 円 一般会員 12,100 円 会員以外 19,800 円
※テキスト代、昼食代を含みます

◆講 師 当研究所インストラクター

開 催 日	時 間	会 場
2025年 6月 4日(水)	10:00～16:30 (受付開始 9:30) 満席の場合は HP にて お知らせいたします	長 野：八十二別館 ※会場が変更になりました Tel：026-224-0501
8月 5日(火)		松 本：松本商工会館 6 階 * 専用駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください なお、会場隣に市営駐車場（有料）がございます
12月12日(金)		長 野：八十二別館 Tel：026-224-0501

<持ち物> 自社の会社案内・商品パンフレット、名刺

●申込方法●

- 裏面申込書にご記入の上、このまま F A Xにてお送りいただくか、当研究所ホームページよりお申込みください。(http://www.neri.or.jp)
※FAX 申込の場合、未誤送信・機器トラブル等により、申込受付ができていないことが稀にございます。
ホームページからのお申込みをおすすめいたします。
- 開催日前月までを目途に、「請求書」をお送りいたします。請求書記載の期日までに受講料をお振込みください。
- 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。
- お取り消しの場合は前々日（土／日／祝日を除く）までにご連絡をお願いいたします。
それ以降は、受講料をお返しできません。
- 定員になり次第締め切らせていただきます。（最新の空き状況は HP でご確認ください。）
- 「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。

一般財団法人 長野経済研究所

松本経営相談室

〒380-0936 長野市岡田 178-13 八十三別館3階

TEL：026-224-0502（直通）/0501（代表） FAX：026-224-6233

〒390-0874 松本市大手 3-1-1 松本ビル5階

TEL：0263-35-9382

FAX：0263-33-8582

◆内 容◆

“初めて営業を担当される方！どのような営業をしていいか悩んでいませんか？”

営業の基本を学び実践することが、お客様の信頼を高め、業績の向上につながります。

この研修では、営業担当者としての心構え・営業活動の基本・ビジネスマナーなどを、わかりやすく説明し、実際の営業場面を想定したロールプレイングも行います。

お気軽にご参加いただきますようご案内申し上げます。

1. 営業担当者の基本的役割と心構え

2. 取引先区分と営業活動の優先付け

3. 訪問活動のポイント

4. ビジネスマナー

5. 商談スキル

・ロールプレイング

(自社の会社案内・商品パンフレット使用)



＜受講者の声＞

- ・営業活動に必要な心構えや知識・スキルを学べた。自分にできることから実践していきたい。
- ・営業に自信がなかったが、色々な営業の仕方や進め方を学んだり、他の方の意見や考え方を聞いて少し自信を持つことができた。
- ・グループワーク等を通じて、異業種の方と情報交換ができ有意義な時間となった。
- ・知識のインプットから、ロールプレイングでのアウトプットまで実践的な内容であった。

* 名刺と自社の会社案内・商品パンフレットをお持ちください

* 講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンのご使用などはご遠慮願います

長野経済研究所 宛

フリーダイヤル FAX : 0120-82-6233

「営業の基本と実務」研修申込書

会社名			住 所	〒		
申込 担当者	部署名 :		T E L	()	-	業 種
	お名前 :		F A X	()	-	
e-mail (請求書等送付先)	@					
受講者 ()名	日程	お名前 (ふりがな)	所属・役職	日程	お名前 (ふりがな)	所属・役職

* 個人情報は研修の運営や、研修関連情報のご提供等、研修に関する範囲で使わせていただきます。

* 申込責任者の方は、個人情報の提供について、必ず受講者の同意を得てください。