

管理者のための 営業活動 マネジメント術

～顧客満足のための営業活動とは！～



中小企業大学校仙台校

研修詳細

1. 研修期間：平成23年10月11日(火)～10月13日(木)
2. 対象者：管理者、営業担当者・営業リーダー等
3. 定員：30名
4. 受講料：27,000円(税込) ※宿泊費は含みません
5. 研修時間：18時間
6. 申込締切：先着順締め切り、お早めにお申込みください。
7. 研修場所：仙台校

研修のねらい

全世界的な経済情勢の悪化から、なかなか景気回復の兆しが見えない中で、自社の売上を維持・拡大していくためには、新規顧客開拓はもちろんのこと、既存顧客との関係をこれまで以上に深くし、満足度をさらに高めていくことが必要となっています。

そこで、本研修では、顧客満足を実現するための営業活動について、効率的かつ効果的に行なっていくための知識・手法を、講義と演習を交えながら実践的に学んでいただきます。また、管理者としての営業マネジメントについて理解を深めていただきます。

研修のメリット

1. 効率的・効果的な営業活動の方法が学ぶことができます。
2. お客様との関係を強化するための考え方や仕組みを学ぶことができます。

研修助成制度のご確認は

仙台校助成制度

検索



日時	科目	講師	内容
10/11(火) 開講式(9:20～)			
10/11(火) 9:40～16:40	①売べき相手・売べき商品の明確化 ～顧客についてよく知ろう～	大間 清浩 株式会社コスモ経営 代表取締役社長 コンサルティングマネージャー	①効率的な営業活動を行うために、社会的ニーズ、売べき商品、対象となる顧客などを把握し、必要な情報を明確化させる方法を学んでいただきます。
10/12(水) 9:40～16:40	②営業手法のアップグレード ～商品の提供の仕方 や情報提供の仕方の工夫～		②売り手側の都合や思い込みによる営業とは何かを理解していただいた上で、顧客満足度をさらに高めていくための取組みなど、現在の営業手法からのアップグレードを図るための着眼点や改善方法を学んでいただきます。
10/13(木) 9:00～16:00	③顧客との関係強化を実現するためには ～人と人との繋がりを大事にするために～		③顧客管理・顧客情報の共有化から顧客(個客)創造へつなげていくためのお客様との関係を強化する仕組みや考え方について、学んでいただきます。また、重点顧客分析のための手法を理解していただいた上で、自社の重点顧客との関係強化のための考え方を身につけていただきます。
終 講 式			

★昼食休憩は各日1時間です。※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介

大間 清浩 (おおま きよひろ)

株式会社コスモ経営 代表取締役社長・コンサルティングマネージャー

長崎大学経済学部卒。中小企業診断士。大手宝飾メーカーで5年間、販売実務に携わったあと、平成元年、株式会社コスモ経営に入社し、現在、同社代表取締役社長コンサルティングマネージャー。経営戦略、マーケティング戦略の策定・推進指導を専門とする。経営指導及びセミナー実績多数。

022-392-8811

この



からあなたの会社が変わります！



中小企業大学校 仙台校

国の人材育成機関 仙台市青葉区落合4丁目2-5