

# 新任営業者向けセミナー!

会場  
(東京)

会場  
(大阪)

1日

グループ  
ワーク

開催形式	日時	受講料 (1名様、消費税・資料代込)
①会場開催 (東京) ②会場受講 (大阪)	① <b>2024年5月15日(水)</b> 10:00~17:00 ② <b>2024年5月21日(火)</b> 10:00~17:00	<b>特典利用可</b> 会員 26,400円 / 一般 34,100円

<b>対 象</b>	初めて営業に取り組む方・営業の基礎力を向上させたい皆さま向け	<b>内 容</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>はじめに</li><li>営業とは何をするのか?</li><li>営業のキホンと流れ</li><li>アプローチのポイント</li><li>ヒアリングのポイント</li><li>提案のポイント</li><li>クロージング</li><li>継続的に成果を出すために必要な日常の行動</li><li>本日の振り返り</li></ol>
<b>講 師</b>	(株)ディベロップメント 代表取締役 かたがい たつや <b>片貝 竜也</b> 氏		
<b>目指す ゴール</b>	営業の基本を知るだけでなく、営業の活動を通じて価値を提供できるための営業パーソンとしてのあり方、やり方を理解していきます。		