

受注力アップで工賃アップ！

営業技術研修会



2019/3/28(木)
13:00-16:00
@受発注センター



営業力に自信はありますか？

- ・**営業の基本**は出来ていますか？
- ・**言いなりの受注**にはなっていないませんか？
- ・**ちゃんと考えた見積作成**は出来ていますか？
- ・**魅力**を伝えられていますか？
- ・ちゃんと説明できているか **見て貰った**ことはありますか？

研修会に参加するとどんな効果がありますか？

- ・**言いなりの受注にならない**コツがわかります。
- ・**考えられた見積書**を作成できるようになります。
- ・自信のある、**安定した営業トーク**の仕方がわかります。
- ・**自施設の魅力**の再発見につながります。

お車代を支給します！

- ・参加者には、お車代として**3,000円**(税込)を支給します。
(複数人でも参加は出来ませんが、1施設当たりのお車代です。)

※非会員の方は、会員になって頂きます。(年会費:3,000円(税込))

お問い合わせ

茨城県共同受発注センター

TEL.029-243-3022 E-mail kyodo@harness.jp

営業技術研修会開催要項



- 開催日 2019年3月28日(木) 13:00-16:00
- 開催場所 茨城県精神保健福祉センター 2F会議室
(〒310-0852 水戸市笠原町993-2)
- 主催 茨城県心身障害者福祉協会 茨城県共同受発注センター
- 共催 株式会社シーンリンクス (お支払いはこちらから)
- 講師 株式会社シーンリンクス 営業開発 山口 健俊

(中小企業診断士、ITストラテジスト、MBA)

大学院を卒業後、シンクタンクを経て、環境系ベンチャー企業に転職。担当部署の業績を、7年間で2億円から14億円に増加させた経験を持つ。その会社の社長を務めた後、独立して株式会社シーンリンクスを設立。

法人営業を得意とし、民間企業向け**営業研修講師も務める**。

- スケジュール ※時間については当日の進行により多少変更になることがあります。

○第1部 営業技術 基礎編(13:00~13:30)

ビジネストークの基本、営業の種類

何をPRするか、注意を向けさせる方法

○第2部 営業研修 応用編 (13:40~14:20)

見積作成の仕方、見積提出の方法

価格管理、価格設計

○第3部 営業研修 実践編 (14:30~15:20)

マイトーク作成、グループ相互発表

※グループワーク形式で実施

○第4部 営業研修 情報交流編 (15:30~16:00)

全体発表、情報交流、質疑応答



- 定員:先着順 **20名**(定員超過の場合、お車代は支給しません。参加は可能です。)

FAXまたはメールで申し込み

茨城県共同受発注センター FAX:029-243-3033

mail : kyodo@harness.jp

参加施設名		電話	- -
参加者名			
お車代の支給方法	振込 ・ 現金支払	※振込の場合は 請求書 、現金支払いの場合は 領収書 が必要となります。	
緊急連絡先(携帯)	- -	メール	@

※メールの場合は、上記の内容を、本文に記載して下さい。
メールタイトルは、「営業技術研修会申し込み」として下さい。