

若手社員向け研修

(生産性向上支援訓練)

令和5年7月13日(木)

「提案型営業手法」について

○令和5年入社の新人社員等を対象

※入社後3年まで参加可

①提案型営業とは何か？

②顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

研修のねらい

①②の内容を学習し、新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法に触れ、実際の顧客対応を想定とした、営業側からの能動的な提案をできる能力を身につけます。

講師：(株)紀の州コンサルティング

濱田 智司 氏 (中小企業診断士・社会保険労務士)

～プロフィール～

同志社大学経済学部を卒業後、イトーヨーカドー、スガイ化学工業(株)を経て平成14年に独立。在職中に培った心構えやノウハウを活かし、地元和歌山の経営コンサルタントとして着実に業績を伸ばす。様々な経験から得た広範な知識をわかりやすく説明することから、公的機関や民間事務所からのセミナーや研修会の依頼も多く、幅広いジャンルで活躍している。

会場の周辺図



○定員 先着20名様

○場所 中央コミュニティセンター

【3階：多目的ホール大】

和歌山市三沢町1丁目2番地

○時間 10:00～17:00 (途中、1時間休憩)

○生産性向上支援訓練 参加申込書○

(生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター和歌山の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、当会が、事業取組団体としての選定を受け、ポリテクセンター和歌山からの業務委託により、会員企業の皆様のために生産性向上支援訓練を実施しますので、参加に係る受講費については当会が負担しております。)

研修コース	提案型営業手法について (23-30-13-049-005)		
組合名又は会社名			
所在地	〒		
参加者氏名 (3名以上ご参加の場合は ご連絡下さい)	(ふりがな)	(ふりがな)	
	①	②	
	男・女 (年齢 才)	男・女 (年齢 才)	
	(部署・役職名)	(部署・役職名)	
	(就業状況) ※該当箇所へ○下さい 正社員、非正規雇用、その他(自営業等)	(就業状況) ※該当箇所へ○下さい 正社員、非正規雇用、その他(自営業等)	
業種 (該当する箇所に○)	1. 建設業 2. 製造業 3. 運輸業 4. 卸売・小売業 5. サービス業 6. その他		
従業員数 (該当する箇所に○)	1. 1～29人 2. 30～99人 3. 100～299人 4. 300～499人 5. 500～999人 6. 1000人～		
申込担当者名		所属部署 役職	
メールアドレス		連絡先 (Tell)	

※ 6月16日(金)までにFAXにて送信下さい。 FAX番号:073-431-4108

事業主アンケートについて

訓練の効果検証を行うため、ご派遣いただいた事業主様に対して訓練終了後の2ヶ月経過頃、今後の訓練をより良いものとする事等を目的にアンケート調査を実施しておりますので、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

※申込書に係る個人情報については、本会の個人情報取扱規程に基づき、厳正に管理致します。

お問い合わせ

和歌山県中小企業団体中央会(和歌山市十番丁19番地Wajima十番丁4階)

Tell:073-431-0852 担当 平中・大畑