

どちらも重要！〔既存顧客〕と〔新規開拓〕

営業力を高める  
2日間コース

成果が見込める営業マンに育てる！

# 第一線 営業マン研修

<第1講> 10/15(土) 9:30~16:30

## 既存顧客の維持法 継続的に売上を上げる方法

### セミナープログラム

1. 今日の営業の状況
2. 既存顧客から本音を聞き出す方法
3. 自社商品を魅力的に伝える方法
4. 既存顧客攻略作戦の立て方
5. まとめ

<第2講> 11/5(土) 9:30~16:30

## 新規開拓のやり方 継続的な成長を目指して

### セミナープログラム

1. 新規開拓の基本
2. 顧客選択のポイント
3. 新規開拓一連の流れ
4. アフターフォロー
5. まとめ

※ ご興味あるテーマのみを選択してご受講いただくこともできます。

研修会場・・・大阪府商工会館 研修室 (大阪市中央区南本町4丁目3-6)

担当講師・・・株式会社 クリエイト・バリュー

代表取締役 駒井 俊雄 氏

経営コンサルタント。中小企業診断士。1級販売士。NPOランチェスター協会関西支部長。  
大手メーカーで、トップ営業として数々の営業賞に輝く。その後、経営コンサルタントとして独立し、  
営業戦略の立案やチーム営業の実践指導者として全国で活躍中。根性論に頼らない論理的・科学的な営業指導は、営業初心者や技術系にも分かりやすいと評判で、多くの製造業の営業力向上に貢献している。

お問い合わせ先・・・社団法人 大阪府工業協会 業務部

TEL: 06-6251-1138 FAX: 06-6245-9926

景気低迷で従来のやり方では業績を伸ばすことが困難な状況のなか、第一線の営業マンは【既存顧客の深耕】と【新規顧客の開拓】の2つをつねに考えて行動しなければなりません。会社が継続的に発展・成長していくためには、既存顧客に対する新たな取引の獲得、また新規の優良顧客の開拓も不可欠です。

今回のセミナーでは第一線の営業マンが、既存顧客の深耕・新規顧客の開拓を経験やカンではなく、科学的なアプローチによる営業スキルを獲得することを目的としています。体系的に営業のプロセスを学べますので、営業マンのスキルが標準化され全体的なチーム営業力が向上する研修内容となっています。

主催 社団法人 大阪府工業協会

大阪市中央区南本町4-3-6  
TEL: 06-6251-1138 FAX: 06-6245-9926  
URL: <http://www.opmia.or.jp>

## 開催要項

- 開催日時 第1講: 10月15日(土) テーマ: 既存顧客の維持法  
第2講: 11月 5日(土) テーマ: 新規開拓のやり方  
※ 両日とも 午前9時30分~午後4時30分

- 研修会場 大阪府商工会館 研修室 (右図参照)

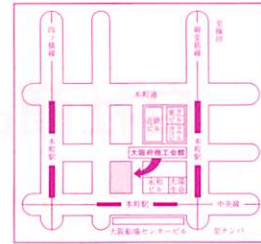
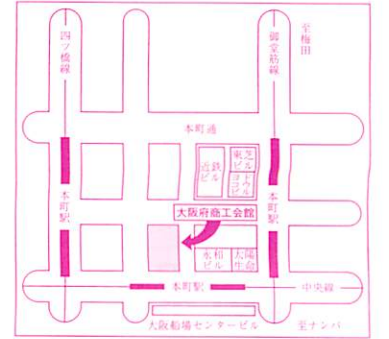
- 担当講師 株式会社 クリエイト・バリュー  
代表取締役 駒井 俊雄 氏

- 受講費用 1名様につき  
【両講ご参加される場合】  
会員企業の方 37,800円 (消費税込)  
非会員企業の方 48,300円 (消費税込)  
【どちらか一方のみご参加される場合】  
会員企業の方 24,150円 (消費税込)  
非会員企業の方 29,400円 (消費税込)

お振込先 { 三井住友銀行 備後町支店 当座201068  
三菱東京UFJ銀行 信濃橋支店 当座1027054  
りそな銀行 大阪営業部 当座321966

- お申込み 下欄の受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りください。  
折り返し、受講票・請求書・振込用紙等をお送りいたします。  
なお研修当日・前日取消の場合は受講費を全額ご負担いただきます。(代理出席可)

※ ご記入いただいた内容は、受講票・請求書等の送付や講師に提示する名簿の作成などセミナー運営のほか、当協会セミナーのご案内に利用する場合がございます。内容訂正や利用停止をご希望の場合はご連絡ください。



## 受講申込書

## 第一線 営業マン研修

2011年10/15・11/5  
KAK-6232-0587

会社名			申込担当者	部署/役職	
所在地	〒 -		氏名		
TEL		FAX	業種/製品		
			従業員数	名	
受講者	所属部署・役職	氏名	選択される回に○印をつけてください		
			両講受講	第1講	第2講
			両講受講	第1講	第2講
			両講受講	第1講	第2講

お申込FAX番号 06-6245-9926 社団法人 大阪府工業協会 業務部