

TUG会員のみなさま

北海道東芝ITユーザ会(TUG)事務局

(北海道東芝ビジネスパートナー会・北海道東営会 共同開催)  
北海道東芝グループ合同研修

## 「営業力診断をセットにした営業力強化研修」開催の件

拝啓 貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素は、TUG活動にご支援ご協力を賜わり、厚く御礼申し上げます。  
さて、この度 北海道TUGでは、北海道東芝グループと合同開催で、人材育成系研修として「営業力診断をセットにした営業力強化研修」を下記にて開催致します。  
是非、御社営業担当者の受講をいただきたくご案内申し上げます。

### 記

- 日時:①2017年 8月30日(水) 9:00~17:00  
②2017年 11月20日(月) 9:00~17:00(フォローアップ)
- 場所:TKP札幌駅カンファレンスセンター  
<札幌市北区北7条西2丁目9>
- 対象者:若手~ベテラン営業担当者(営業力強化を望まれるすべての方)
- 講師:ソフトブレン・サービス 講師
- ねらい: 営業力診断を実施することによりご自身の特性を知っていただいた上で、営業活動における[型][マナー][コミュニケーションの基本]を理解し、効果的な実践に繋げること。フォローアップ研修では、再度営業力診断を行い前回からの変化を確認いただくことに加えて、現場実践結果の振り返りを行う等さらなるスキルアップを目指すことを目的としています。  
※詳細は添付のスケジュールをご確認ください。
- 申込方法: 別添申込書に必要事項を記入いただき、FAXもしくはメール  
([Honma.Tomoko@toshiba-sol.co.jp](mailto:Honma.Tomoko@toshiba-sol.co.jp))で8月17日(木)迄にご回答  
をお願いします。  
件名「(申込)営業力強化研修」とし、参加される方のお名前、役職、連絡先電話番号、FAX番号、メールアドレス(任意)をお知らせください。  
※本研修は各社2名までのお申込みでお願い致します。  
2名以上の受講をご希望の場合は事前にお問い合わせください。  
※尚、全体の定員(20名)となり次第締切らせていただきますのでお早目のお申し込みをお願い致します。
- 参加費: 4,000円/1名様 ※TUG優待価格  
参加費には2回分の受講料、教材費・昼食費を含みます。  
2回目を欠席された場合も受講料の一部返金は致しかねますのでご了承ください。  
※当日受付にてお支払いをお願い致します。会社宛の領収書を発行致します。  
※会場までの交通費は受講者側負担となります。

以上

# 研修名 営業力診断をセットにした営業力強化研修 (2回コース)

●受講対象者:若手～中堅クラス

●定員数:25名程度

●講師:ソフトブレーン・サービス 講師

●基礎編・研修のねらい:

1. 営業力診断を実施することにより、自身の特性を知る
2. そもそも営業活動における「型」とは何か？を理解し、実践に繋げる
3. 営業活動における「マナー」を理解し、初頭効果の重要性を学び実践に繋げる
4. 営業活動における「コミュニケーションの基本」を理解し、効果的な実践に繋げる

1回目	
9:00	1. オリエンテーション／自身の現状を把握する <ul style="list-style-type: none"> <li>・研修の目的と学び方の確認</li> <li>・営業力診断テスト実施⇒結果の確認(強みと課題の把握)</li> <li>・モノの見方と考え方</li> </ul>
10:30	2. 営業活動の「型」について <ul style="list-style-type: none"> <li>・「型」とは何か？</li> <li>・5ステップ5スキルについて</li> <li>・5スキルの具体的考察</li> </ul>
12:00	昼食
13:00	3. 営業活動における「マナー」について <ul style="list-style-type: none"> <li>・初頭効果とは何か？</li> <li>・10年次以上の売れない営業スタッフの事例</li> <li>・お客様は、まずどこをご覧になっているのか？</li> <li>・お客様は、あなたを一目見た瞬間に「話しをしてみたい」と思われていますか？</li> </ul>
13:45	4. 営業活動におけるコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーションの基本は「聴く」「訊く」「話す」</li> <li>・営業活動は「知識の博覧会」ではない…まずは、お客様のお話を「聴く」ことから</li> <li>・「聴く」からこそ本音を教えていただける…次に、「訊く」こと</li> <li>・最後にお客様が求めていることを効果的に「話す」こと</li> </ul>
14:30	5. 営業活動のロールプレイング <ul style="list-style-type: none"> <li>・5ステップ5スキルにおける話法を体得する</li> <li>⇒各自の営業資料を使つての実践型ロールプレイング</li> </ul>
16:30	※研修のまとめ／現場実践計画シートの作成
17:00	終了

●フォローアップ研修のねらい:

1. 営業力診断を実施することにより、基礎編からの変化を知る
2. 現場実践結果の振り返りを行うことで、より効果的な実践編にする
3. 営業活動における「話法」を考察することで、現場での更なる実践を図る
4. 営業活動における「お客様のタイプ別対応」を理解することで、より効果的な商談の実践を図る

2回目	
9:00	<p>オリエンテーション</p> <p>1. 現場実践後の自身の現状を把握する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ フォローアップ研修の目的と学び方の確認</li> <li>・ 営業力診断テスト実施⇒結果の確認(前回との違いを把握)</li> <li>・ 現場実践計画書の実践結果の振り返り(グループ内シェア)</li> <li>・ 基礎編の振り返り</li> </ul>
11:00	<p>2. 「話法」を考察する(更なるスキルアップを目指して)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 5ステップ5スキルにおける話法を考察する</li> <li>⇒質問に関する話法</li> <li>⇒1分間話法を活用しての商品説明</li> </ul>
12:00	
昼食	
13:00	<p>2. 「話法」を考察する 続き</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 考察した話法を基にロールプレイング</li> <li>⇒各自の営業資料を使つての実践型ロールプレイング</li> </ul>
15:00	<p>3. 「タイプ別対応」を理解する(更なるスキルアップを目指して)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 4つのタイプを理解する</li> <li>・ 4つのタイプ別で5ステップを考察する</li> </ul>
17:00	
終了	

FAX送付先:(011)624-0081

東芝デジタルソリューションズ株式会社 北海道支社内  
北海道東芝ITユーザ会(TUG)事務局 本間 宛

お申込み締切日:2017年8月17日(木)まで

「営業力診断をセットにした営業力強化研修」参加申込書

参加費 お一人¥4,000. ※8/30(水)/ 11/20(月)2回分

所 属	役 職	氏 名

御社名	
お申込者	
T E L	( ) —
F A X	( ) —
Eメールアドレス	
申 込 受 付 印	<通信欄>
/	

お申込みの受付完了につきましては、本紙の申込受付印欄に押印の上、お申込者様へFAXにてお送りいたしますのでご確認願います。

**【個人情報保護について】**

記入いただきました、東芝ITユーザ会(以下、TUG)会員様および東芝デジタルソリューションズ株式会社(以下、TDSL)のお客様の個人情報は、TUG事務局からTUGおよびTDSLのサービス・商品のご紹介、セミナーのご案内等、お客様に役立つと思われる情報提供に使わせていただくことがございます。なおご不要の場合、お客様から下記のTUG事務局窓口へご連絡いただければ、情報提供を停止させていただきます。また、ご参加いただいた行事では、TUG NEWS(会報誌)・tugweb(ホームページ)行事報告掲載用として写真撮影をさせていただくことがあります。行事参加のお申込の際にはご承知おきいただきますようよろしくお願い申し上げます。

※今回の研修は東芝ビジネスパートナー会・北海道東営会と共催のため、お申込内容は主催の株式会社東芝北海道支社と共同利用させていただきます。

北海道TUG事務局担当 : 本間 電話:011-624-1234 FAX:011-624-0081  
メールアドレス:Honma.Tomoko@toshiba-sol.co.jp

お申し込みをお待ちしています!

FAX:011-624-0081