

## 平成 28 年度「あきた営業力強化塾」開催のご案内

商談において「自社の魅力」もしくは「自社の技術・製品の魅力」を上手く相手に伝えられない・・・という悩みをよく耳にします。

そこで当センターでは、商談をより効果的に進めていくために、秋田広域商談会に参加される県内企業の皆様を対象とした研修を行います。

商談スキルを身に付ける絶好の機会ですので、是非ともご参加頂きますようご案内いたします。

### 【テーマ】 自社の魅力の再構築

プレ研修 : 商談会の事前準備と自社の魅力の再構築

フォロー研修 : 営業のアフターフォローの進め方

【実施目的】 商談会に参加する成果の最大化を目指すとともに、商談会をきっかけに自社の営業に対する意識を高め、売上アップや顧客開拓への取り組みを強化することを目指します。

【研修内容】 商談に臨む事前準備等をプレ研修で学んでいただいた上で、秋田広域商談会の場にて実践していただきます。その後、商談当日の成果を確認しつつ、今後の営業活動をより効率的・効果的なものとするための全体研修と個別面談によるフォローアップ研修を行います。

### 【開催日時】

- |          |                       |             |          |
|----------|-----------------------|-------------|----------|
| ① プレ研修   | 平成 28 年 10 月 26 日 (水) | 10:00~17:00 | 全体セミナー   |
| ② フォロー研修 | 平成 28 年 11 月 30 日 (水) | 13:00~17:00 | 全体セミナー   |
|          | 平成 28 年 12 月 1 日 (木)  | 9:00~17:00  | 個別面談 5 社 |
|          | 平成 28 年 12 月 2 日 (金)  | 9:00~16:00  | 個別面談 4 社 |

### 【会場】 ルポールみずほ (秋田市山王 4-2-12)

- |          |                     |        |
|----------|---------------------|--------|
| ① プレ研修   | 10 月 26 日 (全体セミナー)  | ききょうの間 |
| ② フォロー研修 | 11 月 30 日 (全体セミナー)  | ききょうの間 |
|          | 12 月 1 日、2 日 (個別相談) | きりの間   |

### 【講師】 株式会社エム・イー・エル 取締役／中小企業診断士 佐藤 康二 氏

《プロフィール》

昭和 43 年福岡県生まれ。

福岡大学商学部を卒業。民間企業勤務を経て起業後、コンサルタントに転身。

現在、同社取締役として事業会社・金融機関・非営利団体・公的機関等のコンサルティングや人材育成に従事。全国信用金庫協会研修所や中小企業大学校で講座を持ち、各商工会議所・商工会の研修講師、金融機関の経営者・後継者向け勉強会の講師としても活躍。

【参集範囲】 秋田広域商談会（平成 28 年 11 月 17 日開催）への参加を前提とする県内製造業の経営者、営業責任者及び営業担当者

【参加費】 無料

【定員】 プレ研修 30名 / フォロー研修 セミナー：30名、個別面談：9社（先着順）  
※定員に達し次第、締め切りとさせていただきますので、お早めにお申込みください。

【主催】 公益財団法人あきた企業活性化センター

【カリキュラム】

日 程	内 容
10 月 26 日 10:00～17:00 【プレ研修】	<ul style="list-style-type: none"> <li>■はじめに</li> <li>■1. 営業力強化の進め方</li> <li>■2. 商談会はプレゼンテーション ～自社の魅力を再構築しよう～</li> <li>■3. 商談会の準備（演習）</li> <li>■まとめ</li> </ul>
11 月 30 日 13:00～17:00 【フォロー研修】	<ul style="list-style-type: none"> <li>■はじめに</li> <li>■1. 営業のアフターフォローの進め方</li> <li>■2. アフターフォロー営業で自社の営業力を再構築する</li> <li>■まとめ</li> </ul>
12 月 1 日 9:00 ～ 17:00 【フォロー研修】	<p>(1) 各社の面談時間 = 75分</p> <p>(2) 面談時間内での個別面談のテーマ 【事前課題の設定】＝面談前チェックシートの記入</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①展示会のふりかえりと状況把握 -----15分</li> <li>②自社の現状整理（市場・顧客、競合状況）とアドバイス-----15分</li> <li>③自社の営業戦略・営業計画の整理・確認とアドバイス -----15分</li> <li>④自社の商談の進め方、見込客への訪問方法・計画のアドバイス -----15分</li> <li>⑤まとめ・確認、質疑応答 -----15分（合計75分）</li> </ul>
12 月 2 日 9:00～16:00 【フォロー研修】	同 上

【お申し込み・お問い合わせ先】

別添申込書により、FAX もしくは E-mail でお申込み下さい。

公益財団法人あきた企業活性化センター 販路拡大・ものづくり支援担当 児玉

TEL : 018-860-5623 FAX : 018-860-5612 E-mail : hanro@bic-akita.or.jp

(公財)あきた企業活性化センター 販路拡大・ものづくり支援担当 行き (担当：児玉)

## 平成 28 年度「あきた営業力強化塾」 参加申込書

会社名		
住所		
担当者名 (所属・氏名)		
連絡先	TEL	FAX
	E-mail	

「参加・不参加」の欄に「○」をご記入ください。

所属及び役職	氏名	プレ研修 (10/26)	フォロー研修	
			セミナー (11/30)	個別 (12/1・2)
		参加・不参加	参加・不参加	参加・不参加
		参加・不参加	参加・不参加	参加・不参加
		参加・不参加	参加・不参加	参加・不参加

※フォロー研修内の個別相談（12月1,2日）につきましては、先着9社が対象となりますのでお早めにお申し込みください。

FAX もしくはメールにてお申し込みください。定員に達し次第、締め切りとなります。

【送付先】 FAX：018-860-5612 E-mail：hanro@bic-akita.or.jp