

経験に基づく営業活動の 見える化と継承

令和3年

7/16  金

9:30~16:30

(昼休憩: 12:30~13:30)

会場: ポリテクセンター沖縄

101教室 北谷町字吉原728-6

《対象者》 45歳以上の方

(45歳未満の方も受講可能です)

※事業主からの指示を受けた在職者の方に限ります。

《定員》 20名 (最少催行人数6名)

《受講料》 3,300円 (税込) 1名あたり

主な内容

- ☑ 中堅・ベテラン営業の役割と経験の棚卸
- ☑ セールスプロセスの全体像とPDCA
- ☑ 中堅・ベテラン営業のためのタイムマネジメント
- ☑ コーチングスキルを活用した部下の指導・育成

【申込方法】

裏面の受講申込書に必要事項をご記入の上
当センター宛てFAXでお送りください。

申込締切 **6/30 (水)** 

講師

中谷 涼氏 <株式会社インソース>

国内企業において、首都圏の新規顧客開拓を中心とした営業活動。支社長代理として支社立ち上げに伴う各種手配と、新規顧客開拓に従事する。大手保険会社において、個人顧客をメインとした各種生命保険商品の提案及び販売に従事する。

【分野】 業務改善、営業研修、タイムマネジメント研修など

※訓練終了後、2~3ヵ月後に事業主又は直属の上司の方へアンケートのご協力をお願いいたします。

主催: 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構沖縄支部

ポリテクセンター沖縄 (生産性向上人材育成支援センター)

お問い合わせ/TEL: 098-921-7315 FAX: 098-936-5738

E-mail/okinawa-seisan@jeed.go.jp



