

講座カリキュラム

時間	所要	内容
9:30~9:40	10	オリエンテーション
9:40~10:00	20	講師よりスタートアップ・コメント
10:00~10:40	40	トレーニング1「プレゼン力をパワーアップ! 自己紹介」
10:40~11:20	40	レクチャー「営業力をパワーアップ! 原理原則の実践で業績を上げる」
11:20~11:45	25	トレーニング2「営業職に必須の基本トレーニング~表情・挨拶~」
11:45~12:45	60	昼食・休憩
12:45~13:45	60	レクチャーつづき「営業力をパワーアップ! 原理原則の実践で業績を上げる」
13:45~14:05	20	トレーニング3「営業職に必須の基本トレーニング~名刺交換~」
14:05~15:15	70	グループ・ディスカッション「お客様満足度を高め、目標を必達する!」
15:15~15:45	30	グループ・ディスカッションの発表と講評
15:45~16:15	30	全員プレゼン(決意発表)
16:15~16:30	15	まとめ・研修レポートの作成・終礼



充実のフォローアップで、学習効果がいつそう高まる!

- ◆受講者には、講座受講の準備として事前に簡単なアンケート(A4一枚)をご提出いただきます
- ◆受講後、講師が評価した受講報告(A4一枚)を会社宛てに送付します

6 / 5 (水)「営業力強化セミナー」受講申込書

函館商工会議所 宛 (FAX 0138-27-6192)

事業所名		業種	
住所		TEL	
申込担当者		FAX	
申込担当者 メールアドレス	※事前アンケートをメールにてお送りいたしますので、必ずご記入ください @		
参加者氏名①	ふりがな	所属 役職	
参加者氏名②	ふりがな	所属 役職	
参加者氏名③	ふりがな	所属 役職	

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座実施に関する連絡、及び名簿作成にのみ使用いたします。