



【 新人・若手社員パワーアップ講座 】 トコトンがっちり！“仕事力” & “営業力”

～ 新人・若手社員として心得ておきたい「考動力」「自律力」、顧客中心の「営業力」をしっかりとマスター！～



日時	平成24年 11月 22日 (金) 9:30 ~ 17:00 (開場 午前9:00)
場所	株式会社 海邦総研 研修室 〒900-0015 那覇市久茂地三丁目29番62号 【沖縄海邦銀行 松尾支店 3階】
講師	第1部 『仕事力アップ編』 安田 ひろみ (弊社 人材開発部 チーフインストラクター) 第2部 『営業力アップ編』 堤 隆志 氏 (ヒューマン&クオリティー(株) 代表)



セミナーのねらい

現場の活力、企業の力となる新人・若手社員の皆さまを応援する「仕事力」と「営業力」を1日でブラッシュアップしていただける、**二部構成のカリキュラム**をご用意いたしました。

午前・第1部は、仕事力アップ編。これまでの仕事ぶりを振り返りつつ、自ら考え行動する姿勢、目的や結果につなげる取組みと自らのモチベーションアップを図る内容です。午後・第2部は、営業力アップ編。お客様に“そっと近づき、良好な関係へ繋げる”、顧客を中心に据えた営業スキルを基本から理解していただき、実践へとつなげます。 1日の研修プログラムとしてご参加、また、いずれか一部へのご参加も可能な内容です。

新人・若手社員の皆さまの『パワーアップ』の機会として、是非ご活用ください。

◆ 本セミナーでは、このような方におすすめです！

- 入社2年目までの新人・若手社員の皆さま、新任営業担当の皆さま
- 自らを振り返り、モチベーションアップをはかりたい方
- お客様とのコミュニケーション、“顧客中心型営業”を学びたい方

※ ご自身の業務や担当職務にあわせて、第1部と第2部の各コマ半日単位の選択受講が可能です。

セミナープログラム

第1部 仕事力アップ編 (9:30～13:00)

講師：安田 ひろみ (弊社・人材開発部チーフインストラクター)

1. オリエンテーション
2. 新人・若手社員に期待されていること 【グループ討議】
 - ・自分の役割を再認識 ・仕事の棚卸し・強みと弱みを知る
3. ビジネスコミュニケーションの向上 【グループ討議・演習】
 - ・コミュニケーションのとり方とチームワーク
 - ・伝えるスキル (PREP・PRO話法)
4. 効果的な仕事の進め方 【ケーススタディ】
 - ・気づき・段取りで生産性アップ ・仕事力を高める意識とは
 - ・仕事の基本 PDCA サイクル ・“ホウ・レン・ソウ”は5W3H
5. 今後ますます輝くために 【グループ討議・ワークシート】
6. まとめ&質疑応答

第2部 営業力アップ編 (14:00～17:00)

講師：堤 隆志 氏 (ヒューマン&クオリティー(株) 代表)

1. 業種で異なる営業手法 (BtoC と BtoB)
2. お客様のココロへ近づき、良好な関係をつくる“基本技”
 - ・「営業」という仕事の 位置づけと心得
 - ・営業の3パターンと6タイプ
 - ・成功する7つの秘訣
3. 新規開拓の心構え ～関係づくりは時間をかけて～
 - ・見込み客をどう見つけるか？～新規開拓の構成
 - ・新規開拓の事前準備とトレーニング
4. 「訪問」は営業の基本
 - ・初回訪問時のお客様心理 ・疑念払拭のアイスブレイク
 - ・セールスの心得とステップ ・訪問営業の法則
 - ・ここが肝心！～商談が成立した、他社に負けた…～
5. まとめ&質疑応答

(お断り) プログラムの項目・内容は、一部変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

あなたの未来をぐ〜っとサポート！

お申込みの方法、会場へのアクセスについては裏面をご覧ください

講師紹介

安田 ひろみ (やすだ ひろみ)

平成9年 社会保険労務士 資格取得および登録。
 平成10年～12年 沖縄タイムスにてコラムを連載『社会保険Q&A(共著)』
 平成11年 厚生労働省 外郭団体 (財)21世紀職業財団沖縄事務所に 雇用管理アドバイザー として在籍。
 平成17年 より (株)海邦総研 人材開発部に在籍。研修チーフインストラクター(現職)。
 新入社員研修、若手社員研修、接客マナー、CS研修、電話対応研修、クレーム対応研修、患者応対接客研修 労働法関係/社会保険/年金セミナー等を担当。

[主な公職等]

沖縄県社会保険労務士会理事(平成15年～現在)

堤 隆志 (つみ たかし) 氏 (ヒューマン&クオリティー株式会社 代表)

長崎県出身。大学卒業後、物流会社へ入社。その後、総合教育出版社へ転職し、研修事業企画、IT商品提案営業 並びに書籍、通信教育等々の販売に従事する。

平成17年 研修事業会社「ヒューマン&クオリティー(株)」を設立し、代表取締役就任。現在に至る。

企業の研修体系のコンサルティングを手掛けたかわら、営業分野の研修講師としても活躍中。

[専門分野]

企業の研修体系コンサルティング、新規開拓営業、継続取引(ルートセールス)営業、営業マネジメント研修。

お申込み方法・受講料など

【お申込み方法】 下記セミナー受講申込書をご記入のうえFAXにてお申込みください。後日、受講票と請求書をお送りします。

【受講料(資料代、消費税込み)】 ※昼食の用意はございません

第1部 または 第2部(各コマ)	会員: 5,250円 非会員: 7,350円
第1部 および 第2部(1日)	会員: 8,400円 非会員: 12,600円

※ 主催者、講師の諸般の都合により開催中止の場合もございます。
 ※ 申し込み後にキャンセルされる場合は、セミナー開催日の前日までにご連絡ください。セミナー当日のキャンセルは、受講料の返金を致しかねますのでご了承ください。

【お問い合わせ】 株式会社海邦総研 人材開発部

担当: 安田・屋比久

TEL: 098-869-8732、8700 <http://www.kaiho-ri.jp/>

申込書はホームページからも印刷が可能です。

会場案内図



ご協力をお願い

ご来場の際は、お近くの有料駐車場をご利用頂くか、バス、タクシー、モノレール等をご利用ください。

*** 申込先 FAX **098-869-7800** 送付状は不要ですので、このままご送信ください ***

セミナー受講申込書

お申込日 24年 月 日

平成24年11月22日(金) 9:30~17:00		海邦ビジネス倶楽部会員 ※〇印で囲んでください (会員 ・ 非会員)		海邦銀行お取引店 【取引店名: 支店】	
【 新人・若手社員パワーアップ講座 】 トコトンガッチリ!“仕事力”&“営業力” 第1部「仕事力アップ編」~13:00 / 第2部「営業力アップ編」14:00~					
会社名 ※正式名称をご記入下さい		業種	主要取扱品	従業員数	
代表者名				名	
会社所在地 (-)		ご連絡担当者			
		お名前			
		部署・役職名			
TEL:		FAX:		e-mail:	
受講者名	性別	所属部署・役職名	在籍年数	受講コース(※〇印で囲んでください)	
フリガナ				第1部のみ・第2部のみ・全日程	
フリガナ				第1部のみ・第2部のみ・全日程	

※個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報につきましては、当社サービスの案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。また、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。