

営業担当者セミナー



期待
できる
効果

- ◆ 営業を成功に導くマインドセットとモチベーションの維持方法が身につきます
- ◆ 実践的なアプローチ、クロージングなどの営業・販売に役立つ考え方やスキルを習得できます
- ◆ プロスポーツクラブを会社にした創業メンバーが培ってきた現場たたき上げ事例が手に入ります

講師 **小山 直久 氏**

こやま なお ひさ

Office Koyama
オフィスコヤマ 代表
中小企業診断士

新潟大学法学部卒。株式会社アルビレックス新潟の設立ならびに事業運営に携わる。広報・サポーターズクラブ設立運営・スポンサー営業・商品企画販売・商標管理・チケットリング・試合運営・サッカースクール運営のマネージャーを歴任。同社取締役就任後、平成26年に独立してOffice Koyamaを設立。経営コンサルティングならびにビジネスコーチングを主な事業とする。



営業力はその会社の業績を左右することから、現場担当者の力量が強く問われます。とりわけ、お客様との信頼関係に基づく折衝、交渉力はその成果の良し悪しを決めます。本セミナーでは、訴求力（セールストーク）の基本を活かした折衝、交渉の進め方を学び身につけることを目的とします。是非この機会にご参加ください。

講座内容

◆営業とは何か ◆企業年商の半分以上(15億円)を売り続けた実践的営業手法の秘訣 ◆4万人収容のスタジアムを満員にした地域プロスポーツクラブの営業活動とは ◆私の失敗談…

開催日▶令和8年**2月25日**※

時間▶**14:00~16:00**

会場▶**長野商工会議所会議室**

(長野市七瀬中町276)※駐車場に限りがございます。

受講料▶会 員 **2,200**円(消費税額:200円)

▶非会員 **4,400**円(消費税額:400円)

※税込、適用税率10%

長野商工会議所 登録番号:T5100005001755

※お支払いいただいた受講料はお返しできませんので、予めご了承ください。

※上記受講料は受講者1名様分の金額です。

定 員▶**30**名(先着申込順)

- 事前にお電話にて定員の空き状況をご確認の上、
①下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。
②右記二次元コードまたは長野商工会議所webサイト(セミナー・講習会)の専用フォームからお申込みください。
- 受講料は、申込み後5日以内に下記口座へお振込みください(振込手数料は貴社にてご負担ください)。
【振込先】八十二長野銀行 七瀬支店 普通口座 289310 長野商工会議所講習会
ゆうちょ銀行 11140-16540641 長野商工会議所



お問い合わせ／長野商工会議所 中小企業支援センター(担当:藤沢) Tel 026-227-2428

FAX 026-227-2758

長野商工会議所 行き

営業担当者セミナー参加申込書

申込日／令和 年 月 日

事業所名	会員・非会員	所在地
T E L		e - m a i l
受講者氏名①		受講者氏名②