

営業担当者基本研修会

社団法人

東京建設業協会

会員無料

当協会では、新たに営業に配属された方々を対象に、建設営業としての基本的な知識の習得をねらいとした研修会を実施します。

民間建築分野への他部門からの移動や若手社員の登用により、営業力の強化を図られている企業が多くあるのではないかと思います。しかしながら、マーケットニーズに対応した攻めの活動が求められるにもかかわらず、営業に配属された方々の多くが基本的な教育がなされていないため、アプローチの段階から失敗してしまうケースが見受けられます。今回の研修では、攻撃的な営業活動が出来る様に、基本能力(態度、動作、活動他)、情報収集の経路(社内、社外)、営業技術力アップのためのロールプレイング(初回訪問のシナリオに基づく)等により即戦力に結びつく研修を企画しました。

この機会に関係各位のご参加を得られますようご案内申し上げます。 会員外の方も受付しております。

開催日時

平成18年5月24日(水) 午前10時から午後4時30分(午前9時30分より受付)

テ ー マ

1. 建設業界の現状と今後
 - 1) 建設投資の動向
 - 2) 今後の重点投資項目
 - 3) 建設営業の課題
2. 営業担当者の役割と求められる能力
 - 1) 建設業界の環境変化と営業力強化の必要性
 - 2) 求められる役割と必要とされる能力
 - ① マーケッターとしての市場把握機能
 - ② 市場開発・施主発掘機能
 - ③ 施主の課題を解決するコンサルティング機能
 - ④ 求められる知識要件
3. 受注獲得に向けてのプロセス理解
 - 1) 情報ルートの開発
 - 2) 情報収集の仕方
 - 3) 情報提供の仕方
 - 4) 顧客情報管理の目的とその効果
 - 5) 商談技術の強化
 - 6) 顧客満足度を高める行動とは
4. アプローチの実践 ～ロールプレイング～
 - ・ファーストアプローチ編
5. まとめ

講 師

(株)日本コンサルタントグループ・建設産業システム研究所
経営コンサルタント 酒 井 誠 一 氏

中央学院大学商学部卒

専門分野：建設業の営業強化指導、中堅建設業における中期経営計画策定指導、
建設業の人事諸制度設計・軌道のせ指導

資 格：建設業経理事務士1級、JRCA品質マネジメントシステム審査員登録、
CEAR環境マネジメントシステム審査員登録、産業管理士

申込方法

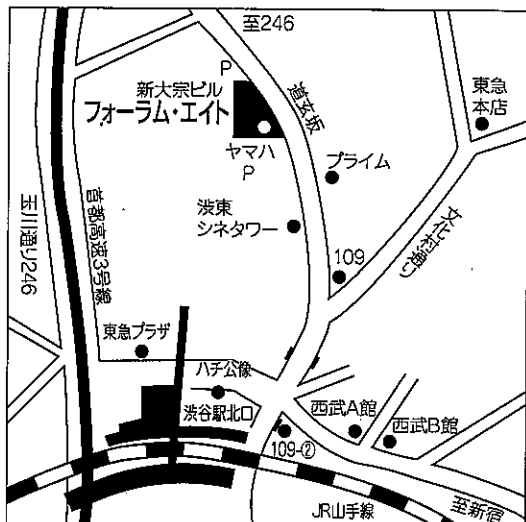
- ・定員(100名)
- ・申込書に記入のうえFAX(03-3555-2170)にてお申込み下さい。
- ・申込が受け付けられますと、受付印、受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・定員等の都合により受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・当日は受付済みの申込書をご持参下さい。

受講料

- ・ 会員無料
- ・ 会員外5,000円(税込)を当日お支払い下さい。

会場

渋谷区道玄坂2-10-7 渋谷フォーラム8 7階 707会議室 [TEL. 03-3780-0008]



JR山手線・地下鉄半蔵門線・銀座線
渋谷駅ハチ公口徒歩7分

問い合わせ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170)
〒104-0032 中央区八丁堀 2-5-1 東京建設会館 5階
各種研修会等のご案内については、東建ホームページ (<http://www.token.or.jp>) に掲載しております。