

営業担当者基本研修会

【会員無料】

社団法人

東京建設業協会

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ように、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いただけますようご案内申し上げます。

開催日時

平成17年4月14日（木）午前10時～午後4時（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マーケット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
経営コンサルタント 平林修二氏

（ 青山学院大学経済学部経済学科卒 （株）日本コンサルタントグループ入社
建設業経営戦略、企業体質強化指導、市場戦略構築指導、営業部門強化指導等建設会社の幅広い部門の
実践指導を専門として活躍されている。 ）

申込方法

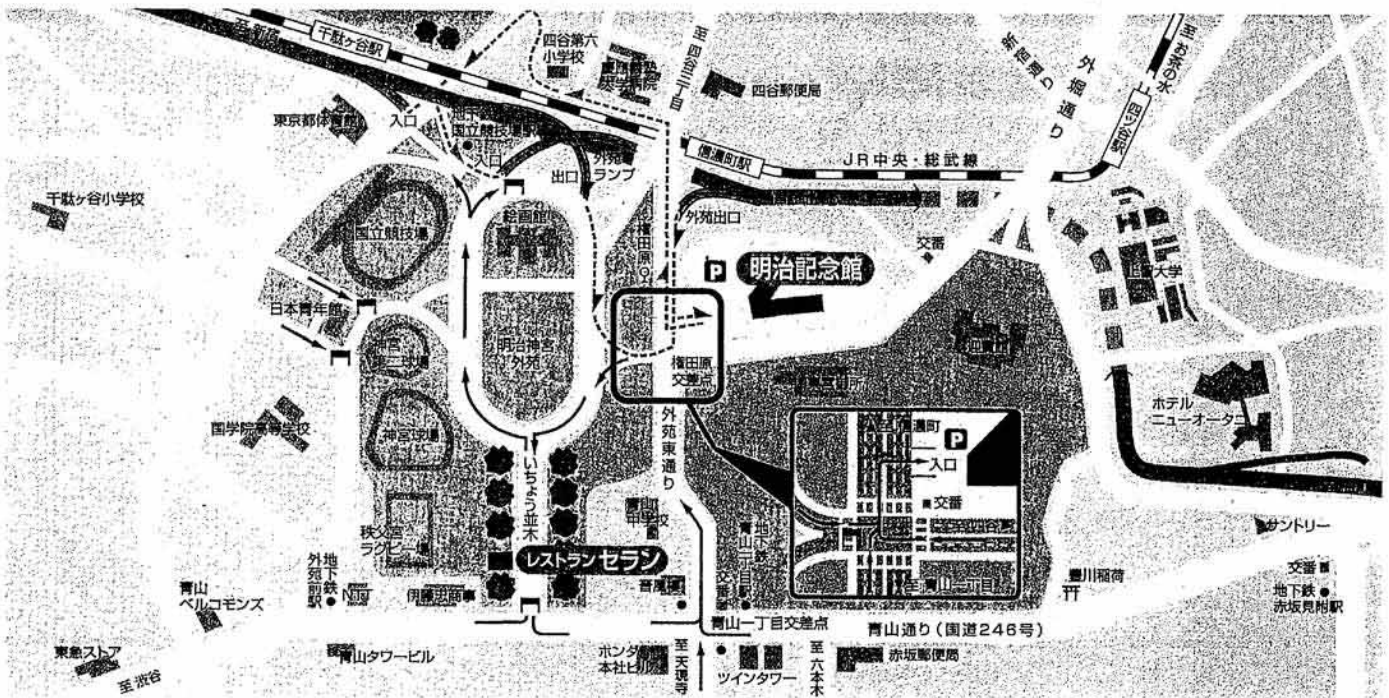
- ・定員100名
- ・申込書に必要事項記入のうえFAX(03-3555-2170)へお申込下さい。
- ・受付られますと、申込書に受付番号を記入のうえ返送いたします。
- ・申込が(定員等の都合により)受けられない場合は、その旨連絡いたします。
- ・当日は受けられた申込書をご持参下さい。

受講料

- ・会員無料
- ・会員外5,000円(税込)を当日お支払下さい。

会場

明治記念館 2階 鳳凰の間 港区元赤坂2-2-23〔TEL03-3403-1171(代)〕



〔お車でお越しのお客様〕

- ▶ 日・祝日用の首都高速出口から当館までの通路です。
- ▶ 日・祝日用の当館から首都高速入口までの通路です。

※土曜・日曜・祝日は駐車場が混雑しますので、電車でご来館くださいませ

- 日・祝日は明治神宮外苑への入口は■数カ所閉鎖(AM9:00~PM5:00)されることがありますのでご注意ください。

〔電車・バスでお越しのお客様〕

- JR〔中央線・総武線〕信濃町駅下車徒歩3分
- 地下鉄〔銀座線・半蔵門線・大江戸線〕青山一丁目駅下車(2出口)徒歩6分
- 地下鉄〔大江戸線〕国立競技場駅下車(A1出口)徒歩6分
- 都バス(品97)品川車庫前-新宿駅西口〔榎田原〕下車徒歩1分

〒107-8507 東京都港区元赤坂2-2-23

TEL 03-3403-1171(代)

明治記念館
http://www.meijikinendan.gr.jp

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。