

# 営業担当者基本研修会

社団法人

東京建設業協会

会員限定 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致します。

今回は、長引く不況下の中で特に民間建築分野を中心に人材の投入として、官庁営業マンを含む他部門からの異動や若手社員からの登用を積極的に行っている企業が多いかと思えます。しかしながら、より一層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。本企画では、営業部門に配属されて数年の初級営業マンに対して、営業マンの個々の能力アップと攻撃的な営業活動を展開出来るように、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為にロールプレイング（初回訪問のシナリオに基づく）等により即戦力につながる研修会を企画しました。

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。

## 開催日時

平成16年4月15日（木）午前10時～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（商談21ステップ）
  - 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

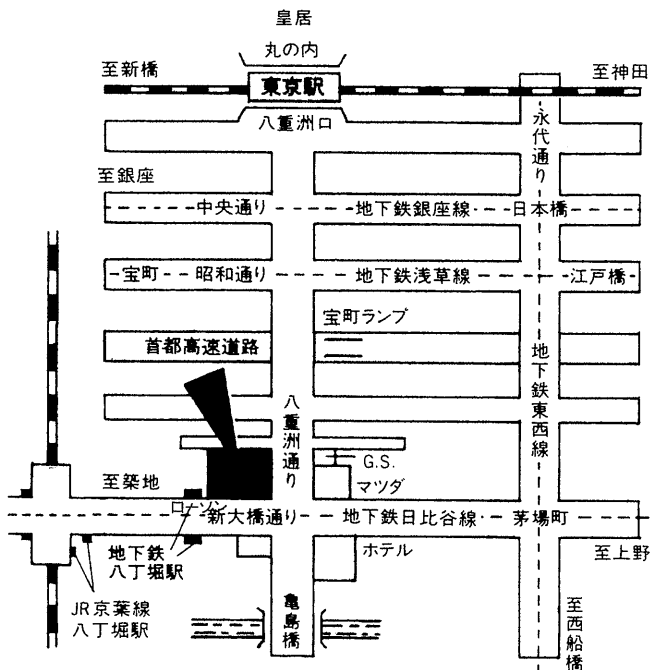
青山学院大学経済学部経済学科卒業後、(株)日本コンサルタントグループに入社。  
現在建設業の経営戦略、企業体質強化指導、営業部門強化指導ISO9000シリーズコンサルテーションアドバイス等建設会社の幅広い部門の実践指導を専門として活躍されている。

## 申込方法

- ・ 定員 (100名)
- ・ 申込書によりFAX (03-3555-2170) にてお申込み下さい。
- ・ 申込を受付けますと、申込書に受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・ 申込が (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、申込書をご持参下さい。

## 会場

中央区八丁堀2-23-1 エンパイヤビル11階 第1会議室 [TEL 3555-6041(代)]



交通：営団地下鉄日比谷線 八丁堀駅下車 (A-5出口) 0分  
JR京葉線 八丁堀駅下車 (B-1出口) 3分  
JR東京駅 八重洲口 15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。