

主催・講師：(株)グローバル総合研究所

# 営業の？が！に変わり自信が持てる！

# 施設管理者 生活相談員 営業セミナー

こんな方に  
オススメ！

- ☑ ケアマネジャーに会って何をすればよいか悩んでいる
- ☑ 営業が苦手で自信が無い…
- ☑ 自身の営業方法について見直しを行いたい
- ☑ 効果のある営業方法を知りたい

2019  
Day1 7/19 金  
Day2 9/20 金

10:00~16:00  
※2日で1つの講義です

先着定員  
各 30 名

## 講義内容

### ▶ 営業の役割と営業の目的

営業というものについて、しっかり学ぶ機会はあまり多くないかもしれません。営業の「役割」と「目的」を理解すると、その「方法」がおもしろいように判ります。

### ▶ 成果を出すための重要な面談プロセス

今の自分の営業方法と比べながら知識を深めていくことができます。これまで営業が苦手だった方、なかなか成果に繋がらなかった方は、足りなかったものが見えてくるかもしれません。

### ▶ 実践！効果ある面談プロセス

本セミナーではロールプレイングを多く行いますので、より理解を深めることができます。セミナー終了後は、さっそく営業に行ってみたくなっているはず！

## セミナー後は…

- ☑ 営業の「？」が「！」に変わり自信が持てる！
- ☑ 相手が何を必要としているのかわかるようになる！
- ☑ 営業に行って、話をするのが楽しくなる！
- ☑ 営業で何をしたら良いのか？という不安がなくなる！

## 講師紹介



脇坂 典秀 Wakisaka Norihide

(株)グローバル総合研究所 業務推進部

前職では広告代理店から、介護施設エリアマネージャーまで、幅広く経験。多彩な経験に基づいた提案に定評がある。

## (株)グローバル総合研究所 セミナーの特徴

### グループワーク中心の実践型研修

講師が一方向的に伝えるのではなく、受講者間でのグループワークが中心の研修です。主体的に研修に向かうことで実践力が身につきます。



### 自社ブランド「シンシア」があるからできる旬の事例

全国で50施設展開している、当社直営施設「シンシア」。プロデュース施設も200施設以上あり、施設現場に直結した旬な事例で研修ができます。



参加費用 全2日 16,000 円 (税別)

定員 30 名

会場

今池セントラルビル 2階会議室

愛知県名古屋千種区内山 3-10-17 今池セントラルビル 2階  
地下鉄東山線・桜通線「今池駅」下車 1番出口より徒歩30秒  
JR中央本線「千種駅」下車 3番出口より徒歩7分

地下鉄  
「今池駅」スグ！

お申込み締切日：2019年7月5日（金）

裏面の申込書 F A X または ホームページ よりお申込み下さい

お問い合わせ先：(株)グローバル総合研究所 担当：木下

TEL：052-732-7088 メール：g-gri-seminar@gri.co.jp

F A X 送信先

052-732-6230

<http://gri.co.jp/seminar.html>

過去開催の様子や参加者の声も掲載中！

