

新入社員フォローアップセミナー【営業コース】

営業職としてのキャリアは、テクニックを磨く前に「この人なら任せられる」という信頼を得ることから始まります。本研修では、新入社員の方が直面するビジネスの現場を想定し、仕事への向き合い方から、「社会人としての基本行動」、「顧客志向の姿勢」を学び、業務に必要なビジネスマナーとコミュニケーションを身につけます。相手の立場に立った行動や発信を心がけるとともに、信頼を得る営業姿勢を身につけ、「選ばれる営業職」としての一步を、ここから踏み出しましょう。

	岐阜会場	名古屋会場
会場	十六総合研究所セミナールーム 岐阜市神田町7丁目12十六ビル7階 上記をクリックするとGoogleマップに遷移します ※駐車場の用意がございませんので公共交通機関をご利用ください	十六銀行名古屋ビル17階会議室(予定※) 名古屋市中区錦3丁目1番1号 上記をクリックするとGoogleマップに遷移します ※駐車場の用意がございませんので公共交通機関をご利用ください
日時	4月17日(金)10:00~16:30	4月24日(金)10:00~16:30
定員	20名	30名
対象	2026年度入社の新入社員 ※入社2~3年目の方もご参加可能	
受講料	お一人さま 11,000円(税込)	
持ち物	・筆記用具 ・ 昼食 (会場内でご飲食いただけます) ・名刺、名刺入れ(お持ちの方)	
カリキュラム	1. オリエンテーション 2. 営業職の心構えと役割 ・営業職の心構えと役割 ・顧客志向とは何か ・営業職に求められる資質 3. 営業職に必要な基本マナー ・訪問時のマナーと営業職としての振舞い	4. 営業活動の基礎知識 ・営業プロセスの全体像(訪問・商談・報連相・フォロー) ・商品知識・顧客情報管理・幅広い知識の重要性 5. 営業コミュニケーション ・営業スキルの柱であるコミュニケーションのポイント理解 ・商談スキル:ヒアリング・提案・クロージングの基本 ・成果を出す人の行動パターン 6. 研修の振り返り・まとめ
講師	株式会社 マネジメントサポート 特別専任講師 高浪 香代子 氏  学校卒業後、トヨタディーラーからレクサス事業部に異動。開業スタッフとしてお客様の対応、マネージャーのサポート、リーダーとして女性スタッフの育成・マネジメント、イベント企画やメディア対応など幅広い業務に従事。年間約7,000名のお客様へのおもてなしに携わり、CS 調査では高い評価をいただく。その後、リクルートにて法人の企画営業として勤務。予算達成率や企業への貢献度を評価され、グループ表彰を受賞。卒業後はコミュニケーション講師の資格を取得。現在は講師活動だけでなく、印象力の専門家としてコンサルティング、ラジオパーソナリティ、講演活動も行う。外見・話し方・人柄の3要素を活かした印象力により、セールス力の強化、紹介案件やリピート率を高めて売上アップにつなげることが得意。	

※会場が変更となる場合は別途ご案内させていただきます。

お申込み方法

①十六総研のWebサイトにアクセス

十六総研 セミナー
www.16souken.co.jp

検索



②セミナーお申込みページから手続き

※お申込みフォームは、弊社が契約する外部サイト(スパイラル株式会社)に移動します。

③受付完了メールの受信・確認

※届かない場合はお手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡をお願いします。

詳しくは下記までお問い合わせください
058-266-1916
 月~金/9:00~17:00
 (祝・休日および12/31~1/3を除く)

人と、地域と、未来をむすぶ



十六総合研究所

16FG