FAX: 0495-24-7465

**研修受講申込書**

Ｎ０．

**年　　　月　　　日**

**（公財）本庄早稲田国際リサーチパーク　地域振興支援部　行**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **企業名** |  | | **研修窓口担当者** | | | |
| **代表者** |  | | **部署** | |  | |
| **所在地** |  | | **氏名** | |  | |
| **TEL** | |  | |
| **FAX** | |  | |
| **従業員数** |  | | **E-mail** | |  | |
| **業種** | 1.製造業 2.卸売業 3.小売業 4.サービス業  5.建設業 6.情報通信業 7.運輸業 8.その他  （　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | **研修情報の入手先** | | 1.Eメール　2.FAX　3.チラシ　4.財団HP  5.市報　6.その他（　　　　　　　　　　） | |
| **(フリガナ)**  **受講者氏名** | | **所属部署** | | **役職** | | **年齢** |
|  | |  | |  | |  |
|  | |  | |  | |  |
|  | |  | |  | |  |

※受付完了後、「受付票・請求書」をEメールでお送りいたします。メールが届かない場合は、お問い合わせください。  
　研修開始3営業日前（9月5日）以降のキャンセルの場合、受講料の返金は原則いたしません。予めご了承ください。  
　定員を大幅に下回るか、または天候不順等により、日程の変更または中止の場合があります。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **日　　時** | | **内　　容** | **講　　師** |
| 9月10日  （水）  午前9時30分  ～  午後4時45分 | | * + **営業として必要なこととは？**   + **顧客との信頼獲得に必要な「３つの条件」とは？**   + **失敗しやすい商談２パターンとその理由を解説**   + **効果的なセールストークの考え方**   + **折衝力を高める【５つの対策】**   + **各種商談先別「成功のポイント」**   + **まとめ**   ※個人演習、グループ演習を実施  ※カリキュラムは変更する場合があります | **株式会社営業支援Accept 代表取締役　赤嶺　哲也 氏**  【プロフィール】 東京理科大学卒業。 化成品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所統括責任者となる。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3200名を超えるお客様へ最高クロージング率94.2％を記録。その後、営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。  著書：「誰でも8ステップで9割とれる!最強のセールストーク」明日香出版社 |
| **個人情報の利用目的のご案内** | 弊財団では個人情報を以下の目的で利用させていただきます。募集活動で入手した情報は、弊財団の事業で使用し、管理します。  ・研修やイベントなどに関する情報のご案内（送付を含みます）　　・各種相談やお問い合わせに関する対応など　　・受付簿の作成　　・研修の運営上必要となる受講者名簿 | | |