

新入社員研修・営業心得研修

～社会人としての基礎から実践まで～

とりあえずの研修ではもったいない！

充実の4日間で、

「こんなの使わないよ」と言わせません！

基本を理解し、身につけてこそ、成長の幅が広がります。
社会人としての基礎知識・意識改革はもちろんですが、
自分の仕事に誇りを持ち、笑顔で活躍してくださる
ビジネスパーソン輩出の為に、必要な内容をお伝えします。
もちろん「戸谷メソッド」も後半に取り入れております。

対象 新入社員・中途採用社員・若手営業



講師：戸谷 有里子 Totani Yuriko

《 ビジネスインストラクター 》

営業スキルを卓越したビジネスインストラクター。

大学卒業後、大阪ミナミを代表するシティホテルにて

フィットネスクラブフロント及びパーソナルインストラクターとして務める。

その後、デザイン・企画・販促物作成を主に活動する株式会社サンセイ 営業部にて19年間活動をする。

サンセイでは1つ数百円という細かな受注物から数百万に至るまで幅広い受注をする中、きめ細やかな対応を買われ、過去にない入社2年にて1億を超える新規受注を獲得し、その後現役を退くまで予算を一度も割ることなく、年間1億～2億の売り上げをあげ続けた実績を持つ。

どのような行動が継続的な結果に導くかを、自ら培った経験を行動心理学とあわせ体系化し、誰でも使えるわかりやすい手法を「戸谷メソッド」としてお伝えするセミナーを大阪を拠点に、活動の幅を全国に広げ開催。

また、継続した結果、成長の為に、基本を学ぶことの大切さを重視し、新入社員研修にも力を入れている。

日時：4月11日(火)
～4月14日(金)
9:30～17:00

会場：大阪市内研修・会議ルーム

(ご参加様に追ってご連絡させていただきます)

コース：2日間ハーフ、4日間フル

定員：20名様

費用：1人 ハーフ 20,000円 (税別)
1人 フル 35,000円 (税別)

(前半・後半どちらかの2日のみ、4日間前日の3タイプから選べます。)

※ ご参加の皆様には半年後にフォローアップ研修のご案内もさせていただきます。
現場に出てからの悩みや相談を聞きながら次のステップに必要なサポートを行なわせて頂きます。

※ 上司の方々の見学も歓迎です。

※ 内容でご相談がある方は直接ご連絡ください。



Sorriso Business training & Consulting

〒530-0004 大阪市北区堂島浜2丁目2-28 堂島アクシスビル 4F SYNTH

Tel:06-6123-7202 Fax:06-7632-3392

www.per-il-sorriso.com

《 カリキュラム予定内容 》

企業人、組織人とは	一般的なビジネス・マナーと仕事のマナーの違い
職場でのエチケットマナー	インナーコミュニケーション
ビジネスコミュニケーションの3要素	お客様の求める理想の営業の有るべき姿とは
身だしなみ、ドレスコード	CS（顧客満足）とは
あいさつ、立礼	おもてなしの心を表現する
ビジネス敬語と言葉遣い	第一印象をUPさせる
慣用表現、好感度表現法	笑顔の効果
話の聴き方と話し方マナー	好感度を与える動きとは
仕事の進め方	言葉がけについて
報告、連絡、相談、PDCA サイクル	気遣いとは
電話対応、伝言、来客対応	クレーム対応
名刺交換と扱い方、湯茶の入れ方	新規開拓の訪問の心得
紹介、席次	雑談をスムーズに行う基本
(会議室、応接室、車、列車、エレベーター)	社交（宴会・パーティー・接待など）の心得
ロールプレイ研修	ロールプレイ研修

■お手数ですが、出席のお申し込みは、以下にご記入のうえ【3月10日18時】までにお送りください。

会社名：

担当