

産業人材育成のための研修・セミナー等

営業

研修・セミナー等の内容									問合せ・申込先						
名称	対象者	概要	開催日時	場所	必要な資格	参加料	定員	申込締切	機関名	部署名	担当者名	電話番号	メールアドレス	URL	備考
営業力を高める顧客ニーズのつかみ方	経営幹部、管理者	マーケティングと行動経済学の考え方を活用して顧客も気づいていない潜在ニーズの掘り起こし方について理解し、自社の真の顧客ニーズ、新たな顧客ニーズについて考えることで、これまでの営業スタイルを見つめ直し、売上アップ、新しい顧客の獲得を目指します。	2022年 9月13日(火)～15日(木)	中小企業大学校 旭川校 (旭川市)	なし	32,000円	25名	ホームページ上で応募状況をお知らせ	中小企業大学校旭川校			0166-65-1200		<a href="https://www.smri.go.jp/institute/asahikawa/index.html">https://www.smri.go.jp/institute/asahikawa/index.html</a>	
【オンライン】IT技術者のためのネゴシエーション～社外・社内交渉をWin-Winにするために～	業務上交渉力・提案力を必要としている方、今後必要とされる方	「オンライン(Zoom)」開催研修です。研修受講者が業務で経験する実際の交渉事例(クレーム対応、トラブル対応、新たな受注チャンスを見つけ、提案や営業活動につなぐなど)を元にネゴシエーションスキルを理論と実践により身につけます。実際の事例を使ったネゴシエーションゲームやロールプレイにより他の方々との交流でき、楽しく身に付けることができます。講師、他者、ビデオ等様々なフィードバックにより自己のネゴシエーションの特性が把握でき、受講者が強みを生かし、弱みを意味のないものにする方策を自ら見いだしていける内容です。	2022年 9月20日(火)、21日(水)、 22日(木) 全3日間 13:00～17:00	北海道ソフトウェア技術開発機構 研修室 (札幌市)	「IT技術者のためのコミュニケーション」を受講していることが望ましい	55,000円	15名	開催日2週間前	(株)北海道ソフトウェア技術開発機構	事業部研修課		011-816-9700	<a href="mailto:kensyu@deos.co.jp">kensyu@deos.co.jp</a>	<a href="https://www.deos.co.jp/koza/detail/xs220">https://www.deos.co.jp/koza/detail/xs220</a>	
売るテクニック習得セミナー	地域事業主・創業希望者等	時代に合った販売手法や地域内外に広く自社の商品をPRするノウハウを学ぶことで市内事業所における売上増及び販路拡大を図るセミナーです。	2023年2月上旬開催予定 (全4回)	小樽経済センター4階ホール (小樽市)	なし	無料	各回30名	セミナー開催3日前まで(定員になり次第締め切り)	小樽地域雇用創造協議会	小樽地域雇用創造協議会事務局:小樽市産業港湾部商業労政課	申込み・問合せ:小樽地域雇用創造協議会	0134-64-5780	<a href="mailto:info@otaru-kovou.jp">info@otaru-kovou.jp</a>	<a href="https://otaru-kovou.jp">https://otaru-kovou.jp</a>	