

コロナ禍の収束による【対面営業】【訪問営業】の再開・復活に合わせて

# 営業担当者が知っておきたい ビジネスマナー



～お客様・取引先からの好感度と信頼度が上がる～

営業担当者にとって提案力や折衝力等も大切ですが、その前にお客様に好感と安心を与えるマナーや礼儀も重要な要素になります。

今回のセミナーでは営業担当者に最低限必要なビジネスマナーについて、ワークを交えわかりやすくお伝え致します。あなたの営業力の基礎スキルをアップさせる、また自己流のマナーを見直す機会にお役立てください。

営業リーダーや先輩社員の方は、部下、後輩、新入社員等に教育指導する際の知識としても活用できます。皆様のご参加をお待ちしております。

## 【こんな方にオススメ】

- ◆ コロナ禍で対面営業、訪問営業の経験が少ない方
- ◆ 対面営業、訪問営業の基本を習得したい方
- ◆ 対人スキルを向上させたい方
- ◆ 敬語を使って上手に話したい方  
(正しい使い方を習得し、接客上手になりたい)
- ◆ とにかく第一印象を良くしたい方
- ◆ 訪問先でのルールやマナーを身につけたい方



## 【講師】

オフィスフローラ 代表  
CSコンサルタント・トレーナー  
**花田 恵美 氏**



## 【プロフィール】

金蘭短期大学英文科卒業。大正海上(現三井住友海上)火災保険大阪支店入社。総務部総務課にて、社員教育インストラクター業務に携わる。1989年 教育インストラクターとして独立。様々な民間企業、団体等にて研修実績あり。ベテラン講師ならではの指導法及び内容には定評がある。

(著書)「自分を磨くマナー術 完全奥義」(北辰堂出版)

【日 時】 2024年 5月 21日(火) 14:30～16:30

【会 場】 武蔵野銀行本店ビル2階「M's SQUARE」(さいたま市大宮区桜木町 1-10-8)

\* 大宮駅西口ペDESTリアンデッキをご利用いただくと便利です。

【定 員】 25名

【受講料】 ぶぎん経営者クラブ会員 : 8,250円 (消費税込)

会員以外の方 : 14,000円 (消費税込)

お申込は裏面をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。

## 参加お申込み

ぶぎん地域経済研究所 宛

FAX (フリーダイヤル) 0120-54-6340

### 【研修セミナー】 「営業担当者が知っておきたいビジネスマナー」 (5/21) 参加申込書

貴社名		○で囲む	会員・会員以外
ご住所	〒	会員番号	
電話/FAX	/	ご連絡 担当者	部署・役職名
E-mail			氏名
E-mail (ゼロやエルはフリガナをお願いします)		部署・役職名・受講者名 (ふりがな)	
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

◇ご記入いただきましたお申込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。

### ■お申込み方法

- ・本申込書にご記入の上、FAXにてぶぎん地域経済研究所宛お申込み下さい。受付後、受講票等をお送りいたします。
- ・**メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、弊社ホームページからもお申し込みいただけます。**
- ・開催日1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡下さい。
- ・尚、お申込者が10名未満の場合、中止とさせていただきます。予めご了承ください。

■講演の録音・録画はご遠慮願います。



《お問い合わせ先》

ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部 セミナー事務局

TEL (048) 647-8484

E-mail : bugin-club@bugin-eri.co.jp

<https://www.bugin-eri.co.jp/>

