

# 障がい者就労支援事業所職員のための営業基礎研修



## 「営業の基本を押さえる」

本研修は、営業を苦手とする障害者就労支援事業所職員の皆さまを対象に実施します。

営業に必要なマナーや基礎知識、スキルを身につけることで苦手意識を払拭し、事業利益の増加、障害者の工賃増加につなげることを目標とします。

<日程・会場> ※時間は各会場とも10時～17時となります。

【東京会場】10月16日（火）全国社会福祉協議会（東京都千代田区）

【宮城会場】10月22日（月）TKP仙台東口ビジネスセンター（仙台市宮城野区）

【福岡会場】10月26日（金）リファレンス駅東ビル（福岡市博多区）

【大阪会場】11月9日（金）TKP大阪淀屋橋カンファレンスセンター（大阪市北区）

### 研修の主な内容①

営業に必要なビジネスマナー

「基本を押さえる」

- ・ビジネスマナー説明
- ・グループワーク
- ・まとめ

### 研修の主な内容②

営業で話す商品・サービスの強み

「話す中身を作る」

- ・UPS（Unique Selling Proposition）説明
- ・UPS作成
- ・グループワーク

### 研修の主な内容③

営業ロールプレイング

「実際にやってみる」

- ・シナリオ説明
- ・シナリオ作成
- ・グループワーク

### 講師：株式会社インサイト

民間企業に対するコンサルティング経験（経営戦略・マーケティング等）を活かし、現在は障害福祉事業所向けのコンサルティング（地域福祉経営・工賃向上・GH設立等）、障害者雇用や厚生労働省・財団等の障害者に係る研究事業等を実施



<受講料> 4,000円

<定員> 30名程度（定員に達し次第締切）

<対象> 営業経験が浅く（3年程度）、営業の基本を学びたい方



お問い合わせ

特定非営利活動法人日本セルフセンター

TEL : 03-3355-8877 FAX : 03-3355-7666 E-mail : center@selpjapan.net