

## 群馬県内企業を対象とした

# 平成 29 年度 『社員スキルアップ講座』のご案内

主催：高崎問屋街職業訓練会

- 対 象 者 群馬県内の企業の社員。但し、雇用保険加入者が条件となります。
- 内 容 人材の育成、スキルアップを目的とした、階層別教育、目的別教育のための講座です。  
(詳細内容は中面の講座スケジュール表をご覧ください)
- 会 場 「ビエント高崎」会議室  
(高崎市問屋町二丁目7番地 TEL 027-361-8243)
- 講 師 コンサルファーム群馬(株)専任講師他
- 募集人員 各講座とも15人
- 申込受付 随時受付けております。  
(各講座開催2週間前までにお申し込み下さい)  
先着順につき、募集人員(各講座15人)に達した時点で締め切らせていただきます。
- 申込方法 申込書(裏面の用紙)により、ファックス等でビエント高崎事務局宛お申込み下さい。後ほど、受講決定と受講料納入のご連絡をさせていただきます。
- そ の 他 受講料には、テキスト・資料代、昼食代が含まれています。  
講座に変更等生じた場合は、随時、ホームページ上でお知らせ致します。

### 高崎問屋街職業訓練会とは…

ビエント高崎(高崎卸商社街協同組合)が、平成4年に人材育成を目的として、群馬県の認定を受けた職業訓練校です。組合員各社の社員を中心に、新入社員・中堅・管理者向けの研修や営業活動向けの専門講座など、様々なスキルアップ研修を行っております。組合員企業だけに限定せず、群馬県内の企業の従業員の皆様にも広くご利用いただけます。

### <お申込み・ご連絡・お問合せ先>

高崎市問屋町二丁目7番地 ビエント高崎(高崎卸商社街協同組合)事務局内  
高崎問屋街職業訓練会

TEL 027-361-8243 FAX 027-361-4828

e-mail: [viento@viento-takasaki.or.jp](mailto:viento@viento-takasaki.or.jp)

※貸会議室・展示会・セミナー等のご利用もビエント高崎まで。

平成 29 年度 高崎問屋街職業訓練会 各種講座年間スケジュール表 (お申込み随時受付中。お申し込みは裏面の申込書をご利用下さい。)

※ 会場は全て、「ビエント高崎」 会議室 (高崎市問屋町二丁目 7 番地) です。 ※ No.1~5 の受講料には、テキスト・資料代、昼食代が含まれています。No.6~8 の受講料にはテキスト・資料代が含まれています。

No.	講座名	開催日	開催時間	対象者	主な内容 (予定)	受講料 (税込)	備考	
1	中堅社員講座	6月10日(土) 6月24日(土)	8:30~17:30	入社(5~10年) 中途採用者含む	中堅社員の役割/事例によるグループ討議/貸借対照表の理解/損益計算書の理解 ビジネスマナー/手形の基礎知識/リーダーシップを学ぶ/コミュニケーション/社内文書の書き方 職場の問題解決/プロフェッショナルを目指して	12,000 円		
2	管理者講座	7月15日(土) 7月22日(土)	8:30~17:30	課長・部長クラス	変化する経営環境/管理者の役割/コンプライアンスを考える/貸借対照表の見方 損益計算書の見方/管理者の必要知識/リーダーシップについて/部下指導について 社内文書の書き方/期待される管理者を目指して	12,000 円		
3	実践マネジメント講座	9月9日(土) 9月16日(土)	8:30~17:30	課長・部長クラス	<b>部課長のマネジメント実践力の養成</b> 役割と任務/人材活用/企業に貢献できる人材の育成/労務トラブル防止対策 金融機関との効果的な取引の方法/業績先行管理のすすめ	12,000 円		
4	営業技法講座 (2講座選択)	A. 営業即戦力基礎講座	10月7日(土)	8:30~17:30	営業を対象とした 目的別講座  目的に応じて、2講座を自由に選択できます。	<b>営業の基本を短時間で習得</b> 営業パーソンの心得/営業行動管理と目標管理/営業パターン分析/得意先深耕の行動管理 AIDMAの階段を上る(CTPT マーケティング)	2講座で 20,000 円  ※組合せ 自由	営業パーソンを対象とした、目的別スキルアップ講座を6講座ご用意致しました。  ご希望の講座を必ず2講座をお選び下さい。受講料は2講座で20,000円(税込)です。
		B. マーケティング基礎講座	10月12日(木)	8:30~17:30		<b>マーケティングを知らず百戦危うからず</b> マーケティングの基礎/提案書の作り方/マーケティング・リサーチ(分析手法のフレームワーク) AIDMAの階段を上る(CTPT マーケティング)		
		C. パーフェクトコミュニケーション講座	10月14日(土)	8:30~17:30		<b>売れる仕掛けを創り出す戦略企画</b> マーケティング戦略の立案/消費者行動/流通業のマーケティング 「CTPT マーケティング」による販促企画/アイデア発想法		
		D. 販促企画作成実習	10月18日(水)	8:30~17:30		<b>「聴く力」「話す力」に磨きをかける</b> 営業パーソンのビジネスマナー/聴くスキルを磨く(実習)/プレゼンテーションスキルトレーニング 商談技術/売れるヒアリングの極意		
		E. 提案型営業養成講座	10月25日(水)	8:30~17:30		<b>ズバリ当たる新規開拓</b> 営業パーソンの心得/営業行動管理と目標管理/提案営業とは何か/新規開拓の行動管理 AIDMAの階段を上る(CTPT マーケティング)		
		F. 営業行動管理講座	10月28日(土)	8:30~17:30		<b>売れる最強部隊を作る</b> 営業管理とは何か/自社分析/部下育成管理/営業行動管理/営業会議の運営		
5	販売スタッフ 業務運営管理実務	6月1日(木)・5日(月)・8日(木)・12日(月)	15:00~17:00	販売・接客に係わる方	新業態の必要性/店舗コンセプトの明確化/店舗方針の作成と実行管理 店長の権限と責任の明確化/店舗レイアウトと客動線 VMDを活用した店舗陳列/つい買ってしまいう売場の演出	20,000 円		
6	販売スタッフ 接客応対技術実習	6月22日(木)・26日(月)・29日(木)・7月3日(月)	15:00~17:00	販売・接客に係わる方	接客サービスの重要性/接客マナーの基礎/接客スキルの実践 I (基礎編). II (実践編) クレーム対応/販売の基本フロー	20,000 円		
7	ネットワーク管理者講座	平成 30 年 2 月予定 (2 日間)	—	パソコン中級 ~ 上級者	<b>社内ネットワーク管理のための講座</b> クラウド活用/フェイスブック/セキュリティ対策 等 ※日程等詳細につきましては、後日、「ビエント高崎」ホームページにてご案内致します。	14,000 円		

## 高崎問屋街職業訓練会 『社員スキルアップ講座』受講申込書

お申込み先 FAX 027-361-4828

年 月 日

事業所名
住所 〒
ご担当部署名
ご担当者名
T E L
F A X

### 受講者

(ふりがな) 受講者名	所属・役職	生年月日	ご希望講座No.をご記入下さい。 ※営業技法講座はご希望講座記号 も併せてご記入下さい。

<お申込みから受講まで>



<個人情報の保護>

高崎問屋街職業訓練会は、個人情報に関する法令を遵守し、個人情報の適切な取り扱いを行います。

高崎問屋街職業訓練会

高崎市問屋町二丁目7番地 ビエント高崎（高崎卸商社街協同組合）事務局内

TEL 027-361-8243 FAX 027-361-4828

e-mail : viento@viento-takasaki.or.jp

お申込み先 FAX 027-361-4828