



# 営業戦力となる 営業アシスタントの仕事術

## ■とき

2026年 6月 24日(水)

2027年 2月 17日(水)

(10:00~17:00(各1日間コース))

## ■ところ

中産連ビル研修室

名古屋市東区白壁3-12-13

## こんな時、営業アシスタントの方はどうしていますか？

☆取引先から担当者に電話が入りました。

⇒ 「至急の用件で早く来て欲しい」と言われるが、連絡がつかません。

☆上司が不在の時に、取引先からクレームの電話。

⇒ 話しの内容が難しくて分からないのに、お客様は大変怒っています。

## ねらい

- (1)業績を上げる営業部門に必要な戦力として、会社の顔としてのビジネス意識を持たせます。
- (2)営業担当者とのパートナーシップを持たせます。
- (3)気遣いのできる営業センスを高めます。

【対象者】 ●営業担当者と協力して業務を推進する営業事務担当 ●お客様と電話応対がある営業アシスタント

## カリキュラム

### 1. 顧客満足度を高める営業サポート

- ・私達に求められる役割
- ・営業アシスタントは補佐ではない
- ・営業アシスタントはお客様とのパイプ役

### 2. お客様の信頼を得るために

- ・信頼を得る「報・連・相」の仕方
- ・「指示」の受け方でミスをなくす
- ・CSに繋がる「言葉遣い」 ・ロールプレイング

### 3. 電話応対向上のポイント

- ・短い会話で要領を得るテクニック
- ・「裏づけ」を取る復唱の仕方
- ・伝言メモは重要な営業ツール ・ロールプレイング

### 4. クレーム対応力で好印象を得る

- ・クレームとは何かを理解する
- ・クレームは何故おきるのかを考える
- ・クレームをチャンスに変える対応方法
- ・好印象を残すラストの言葉 ・事例研究

### 5. 今後の自己改善目標と発表

- ・明日から私は

〈※研修効果を高めるために「事前アンケート」を実施します〉

## 受講者の声

営業のアシストだけでなく、営業に踏み込めるアシスタントとしての仕事が身に付いた。(自動車部品製造 26歳)

他の企業の方と意見を出し合いながら研修を受けることが出来て、気持ちを改めて今後の業務に取り組むもうと思うことが出来ました。

(食品製造販売 27歳)

勤続年数が長く、今の部署での在籍も長くなった事から自分は思い込みで仕事をしていることが良く分かった。(自動車部品製造 43歳)

## 講師紹介

### 鈴木 一恵 氏 (C&Cパートナー 代表)



大学卒業後、公立中学校勤務を経て、NYに3年間移住。帰国後、民間企業にて講師、社会人教育研修企画、講師指導を行う。心の教室相談員として不登校児の対応。2006年、「C&Cパートナー」を設立。現在は企業における契約カウンセラーの他、コミュニケーション系全般の企業研修講師として活動。

■資格等・一般社団法人日本産業カウンセラー協会 産業カウンセラー・一般社団法人日本産業カウンセラー協会  
・キャリアコンサルタント・日本交流分析協会 1級交流分析士

## 営業戦力となる営業アシスタントの仕事術 参加要項／参加申込書

参加費 (1名様)	中産連会員 36,300円(消費税込) 中産連会員外 41,800円(消費税込)
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申し込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申し込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申し込みも可能です。下記申込書に必要事項をご記入の上、切り取らずにFAXにてお送りください。 受領後、確認のご連絡をいたします。 ●受講票と請求書を開催日の2～3週間前に申込責任者へ郵送します。 ※オンライン受講の場合は、参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申込みはお断りしております。ご了承ください。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 開催日の前日(土日・祝日を除く)と当日・・・受講料の100% 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。
申込先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 安藤 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340

年 月 日

会社名 \_\_\_\_\_

〒

所在地 \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_

FAX \_\_\_\_\_

※参加される日付にシ点を付けてください。

参加日程	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
<input type="checkbox"/> 6月24日(水) <input type="checkbox"/> 2月17日(水)			
<input type="checkbox"/> 6月24日(水) <input type="checkbox"/> 2月17日(水)			
<input type="checkbox"/> 6月24日(水) <input type="checkbox"/> 2月17日(水)			

申込責任者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数
		百万円	人

中部産業連盟会員(○印をお付けください) 会員 会員外

今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。  
詳細は当連盟HP(<http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html>)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。  セミナーなどの関連情報の案内を希望しない