

各位

平成29年9月29日
全国鉄鋼販売業連合会
会長 阪上正章

第14回鉄鋼営業中堅社員研修講座のお知らせ

10月27日、浦安鉄鋼会館で開催

鉄鋼流通の変遷と現状の姿・グループ討議で考える仕事の取り組み方

本講座は平成16年度に第1回講座を開講して以来、毎年実施してきました。今回で14回目を迎えます。これも業界のみなさまのご支援ご協力の賜物であると、厚く御礼申し上げます。

業界を巡る環境は徐々に好転しており、いつにない良い環境が到来しそうな雰囲気です。ただ、値上げ転嫁が未達であり、粗利が低下するなど課題も抱えています。その中であって、各社の中堅社員のみなさまは営業第一線に立って更なる実績を挙げていくことに腐心されていると思います。そして、実績向上を目指し自己研鑽を重ね、努力されていると推測します。当会ではそのような自己啓発の場に供することができればと思い、営業中堅社員向け研修講座を開講する次第です。

本講座は鋼材販売及び加工に携わる中堅社員のみなさまを対象として受講者参加型の講座を開催します。その内容は①我々の業界の歴史を学び、現状の鉄鋼流通を認識する②受講者がグループに分かれての討議で効果的な仕事の進め方を修得する。以上2つの講座内容をもって実施します。実施要領は以下の通りですので、奮ってご参加くださるようお願いいたします。

[講座要領]

とき	10月27日(金) 午前9時30分開講
会場	浦安鉄鋼会館2Fホール(浦安市鉄鋼通り2-1-6、電話047-350-5311、JR京葉線舞浜駅より東京ベイシティバス②、④系統・浦安駅入口行きに乗車、見明川住宅下車徒歩2分、舞浜駅よりタクシーでワンメーター)
主催	全国鉄鋼販売業連合会
定員	80名
受講資格	鉄鋼関連会社の中堅社員
受講料	1名につき1万4千円
申込方法	下記の申込用紙に所定の要綱を記入のうえ、受講料を添えて全鉄連事務局(〒103-0025中央区日本橋茅場町3-2-10鉄鋼会館6F、電話03-3808-2350・FAX03-3808-2358)までお申し込みください。受講料は事務局まで持参、現金書留または下記までお振り込みください。振り込みの場合は入金を確認してから必要書類を送付。振込先:三井住友銀行日本橋東支店 普通預金 店番号034口座番号7169426 全国鉄鋼販売業連合会
申込〆切	定員になり次第締め切ります
修了証	受講者には全国鉄鋼販売業連合会会長名の修了証を発行
その他	受講料には聴講費、昼食代、テキスト代など一切を含みます

[時間割]

[講座内容]

9時30分～ 9時40分 主催者開講のあいさつ

9時40分～10時50分 「鉄鋼流通の歩みと現状認識」

全鉄連常務理事 星野義春氏

11時 ～17時

「顧客満足の実現・継続で業績を創る営業活動の考え方・進め方」「客関係を強化する営業活動」の講義・グループ討議で自分のやり方を創る。

指導講師 プレジデントコミッティ代表 宮本 慎氏

(進行) 11時	～12時	講義「顧客満足を実現するための顧客対応力の強化」及び「研修の進め方」(講師担当)
12時	～13時	昼食
13時	～14時	グループ討議(顧客満足とは何か?お客様の期待に応え実現するには)
14時	～14時30分	グループ討議・発表へのまとめ(顧客満足とは何か・それを実現する方法)
14時30分～15時		グループ別討議の結果発表
15時	～15時15分	休憩
15時15分～16時		個人ワーク(顧客関係を強化し、顧客満足を実現する自分自身の行動指針)
16時	～17時	研修のまとめ⇒顧客満足の実現で顧客と自分の目標は達成できる(担当講師)

(グループ編成) ①人数 1グループ7～9名

②役割 司会進行役1名、記録役1名・発表役1名を各グループ内で互選

第14回鉄鋼営業中堅社員研修講座受講申込書

社名		電話	
住所	〒	FAX	

受講者	氏名	年令	性別	所属部課	備考
			男・女		

(注) この案内状は全鉄連全会員にFAX送信しております。