

これからを勝ち抜く営業の極意!

# 提案営業と セールストークの進め方



景気回復もまだまだ実感する所までは遠く、消費税増税で営業現場も大変厳しい環境です。そのような中でも営業社員は、企業の業績を左右する貴重な人財で、売上の拡大を図るため、これまでの営業手法を漠然と繰り返すだけでは、他社との競争にも勝ち残ることは出来ません。

本セミナーでは、厳しい時代を勝ち抜く強力な営業ノウハウを伝授します。奮ってご参加ください。



講師

(有)島田教育総合研究所  
代表取締役

しまだ よしや  
**島田 義也 氏**

早稲田大学法学部卒業後、(株)経営者教育研究所を経て、平成6年に独立。出来てあたりまえのことが出来ないから行う教育。「難しいことを言わない」、「教えるのではなくヤル気にさせる」、「知性と情熱と行動力」をモットーに人材育成全般、企業家養成講座の専門分野で活躍している。

## 開催要領

**日時** 平成29年 **10月17日(火)**  
**13時30分~16時30分**

**会場** **高岡商工ビル 4階会議室**

**受講料**  
会員.....1名 **1,000円**  
非会員.....1名 **3,000円**

※受講料は10月10日(火)までに下記口座にお振り込みいただきますようお願いいたします。

高岡信用金庫 広小路支店 普通預金 0649590  
高岡商工会議所 中小企業相談所

**定員 70名** (定員になり次第締め切ります)

## 講座内容

- 1. 営業担当者の仕事**  
時代が変われば営業のやり方も代わる  
提案型営業に必要な能力
- 2. お客様の情報を収集する**  
情報収集のメリット  
どんな情報を集めればよいか  
情報収集のためのコミュニケーションスキル
- 3. 提案型営業における商談の流れ**  
話し合いの雰囲気を作る  
お客様の情報収集  
お客様に提案する  
商談の締めくり(約束の取り付け)
- 4. セールストークのツボ**  
お客様の心の動きを読む  
ご理解・ご納得を得るために
- 5. 売れる人・売れない人の特徴**  
信頼を勝ち取るためのポイント

### ●申込方法

申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。

### ●お問い合わせ・申込先

高岡商工会議所 中小企業相談所  
〒933-8567 高岡市丸の内1-40  
TEL:0766-23-5000 FAX:0766-22-6792

## 『営業力強化セミナー』受講申込書

平成29年10月17日

高岡商工会議所 中小企業相談所 行 **FAX: 0766-22-6792**

事業所名			電話			FAX		
1.会員 2.非会員			所在地					
役職/受講者名	役職	氏名	役職	氏名				
	役職	氏名	役職	氏名				