

顧客・販路拡大に結びつく 提案型営業の手法

時代が変化しても「顧客を開拓」し、「顧客を離さない」提案力を磨く

会社の更なる発展に営業活動は無くしてはなりません。見込客を顧客にするため、顧客の要望やニーズを満たすため、提案型営業は今後益々重要になっていきます。

本セミナーでは、提案型営業の「基本編」・「応用編」に分けて、稼げる手法・仕組みについて解説します。

講師プロフィール

は せ が わ た か ゆ き

長谷川 孝幸 氏

風土刷新コンサルタント
オフィスハセガワ主宰



一般社団法人日本ほめる達人協会特別認定講師

大学卒業後、大手消費財メーカー・消費財マーケティング団体勤務を経て平成11年より社員研修・公務員研修講師とし活動。これまでに延べ40000名以上を直接指導。「すぐわかる」「よくわかる」「必ず役に立つ」研修コンテンツとして定評がある。

場所 高岡商工ビル 4階会議室

(高岡市丸の内1-40)

受講料 各講座 **3,240円**(会員・非会員問わず)

※受講料は7月20日(金)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 0761299
高岡商工会議所

定員 **20名**(各講座)(定員になり次第、締め切らせていただきます)

■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、**FAX**にてお申し込みください。

●お問い合わせ・申込み先

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

基本編 主に新任・若手営業担当者 向け 8月3日(金) 9:30~16:30

- 営業員とサービス
 1. サービスの考え方
 2. サービス実現に必要な力
 3. サービスの区別
- 提案型営業の考え方
 1. 営業手法の区分
 2. 提案の段階
 3. 提案のあり方
- 営業員自身を売る
 1. 自身の特性を知る
 2. 「かわいがられる人」になる
 3. 自己アピールのあり方
- 提案力向上シート作成
- まとめ

応用編 主に中堅の営業担当者 向け 10月12日(金) 9:30~16:30

- 提案型営業の考え方
 1. 営業手法の変化
 2. マスから個へ、そして一般化
 3. 提案の段階
- 顧客との関係構築
 1. 「ほめる」という価値創造
 2. 雑談力を伸ばす
 3. 顧客の区分
- プレイングマネージャーとして機能する
 1. 提案できるチームを作る
 2. 点検を自動化する
 3. 「見える化」の徹底
- 提案力向上シート作成
- まとめ

『顧客・販路拡大に結びつく提案型営業の手法(基礎編・応用編)』受講申込書 H30.8.3-10.12

高岡商工会議所 行 FAX 0766-22-6792

参加希望日 2日間とも参加 8月3日(金)に参加 10月12日(金)に参加

事業所名	電 話		FAX		
事業規模	A:1~29人	B:30~99人	所在地		
	D:300~499人	E:500~999人	受講者名		
業 種	01 建設業	02 製造業	03 運輸業	性別	男・女
	04 卸売・小売業	05 サービス業	06 その他	年 代	代
				性別	男・女
				年 代	代

※個人情報の取り扱いについて お申込の際にご提供いただいた皆様の情報は、当該セミナーの申込受付の管理、運営上の管理のためのみに利用させていただきます。
※セミナーの録音、撮影はお断りいたします。