

# 提案型営業手法セミナー

本物の提案営業力を身につける

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、自身の営業スタイルを省みながら、新規顧客や新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法を学び、実際の顧客を想定し営業側から能動的(自発型)な提案ができる営業手法を習得します。

## 講師プロフィール

いとう やす お  
**伊藤 康雄氏**

(株)クリアストリーム・コンサルティング  
代表取締役

大学卒業後、21年間新聞社に勤務し、広告営業職として数多くの企業に広告企画を提案し、紙面化を実現。また、社内では組織風土の改善活動を精力的に行い、企業変革の課題を実体験する。平成20年コンサルタント業開業。

自らの豊富な営業経験、組織変革経験をもとに営業力強化、自立型人材育成、組織変革活性化に関する活動を展開中。



## 主な研修内容

- ①あなたの営業力をチェックする「営業力アセスメント」
  - ・診断チェックシートによる個人ワーク・診断結果の講師解説
- ②様々な営業スタイル
  - ・4つの営業スタイル・営業で成果を出せない原因はどこに!?
  - ・成果の公式を理解する
- ③提案営業とは
  - ・提案営業の概要とポイントを理解する・提案営業のメリット
- ④顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析
- ⑤提案営業を実践するためのメソッド
  - ・マーケティング思考を理解しよう
  - ・営業の5つのステップ
- ⑥提案営業の実践
  - ・個人ワークによる回答・回答事例紹介
  - ・講師による解説
- ⑦行動計画表の策定とまとめ
  - ・個人ワークによる課題設定、行動スケジュール表の作成

日時 2020年 **10月6日(火)**  
9:30~16:30

場所 **高岡商工ビル 708号室**

受講料 **3,300円**(会員・非会員問わず)

※参加費は9月14日(月)までに下記口座までお振込み頂きますようお願い申し上げます。

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**(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。

新型コロナウイルス感染症拡大防止のため  
以下の点にご理解・ご協力をお願いします

- 受講前には非接触体温計で体温を測らせていただきます。  
→37.5度以上ある方は参加いただけません。
- 会場内ではマスクの着用をお願いします。
- 手指消毒にご協力をお願いします。
- 受講者の席は指定席になります。

生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター富山の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。本セミナーは当所が事業取組団体として選定を受け、ポリテクセンター富山からの業務委託により実施するものです。

【お問い合わせ先】高岡商工会議所 経営支援課 TEL:0766-23-5000 FAX:0766-22-6792

## 提案型営業手法セミナー「本物の提案営業力を身につける」受講申込書 R2.10.6

高岡商工会議所 行 FAX 0766-22-6792

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	〒	
業 種	フリガナ		性別	年齢
	01 建設業	02 製造業	03 運輸業	受講者名
04 卸売・小売業		05 サービス業	06 その他	1. 正社員
				2. 非正規
				3. その他( )

※個人情報のお取り扱いについて 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。