

提案型営業手法セミナー

実践！売れる感動営業術

会社の売上を伸ばし発展させていくために、営業活動の強化は大きな課題の1つと言えます。また、新型コロナウイルス感染症の影響で、顧客の獲得競争が激化していることから、顧客の要望やニーズを満たしていく「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、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

なか の たか し

中野 貴史 氏

ソウルプロダクツ 代表

営業販促ツールのデザイナーとして従事しつつ、独自のアイデアで次々に販路開拓し、専属営業を抜きトップの売上げを樹立。たった一人でコネ無し、金無しで独立後も独自開発した商品でブランディングを成功させ、現在は国内外の企業で社員研修やコンサルティングを行い、全国の中小企業のV字回復を実現。著書「ロベタなあなたを救うしゃべる名刺」。月刊「商業界」等へ寄稿。



主な研修内容

- ①アフターコロナで売る為の「提案型営業」とは？
 - ・マーケットインとプロダクトアウトの説明
 - ・顧客のニーズとウォンツの違いの解説
 - ・プル型とプッシュ型営業の解説
 - ・営業の3つの入り口のメリットとデメリット
- ②3C分析で現状を把握しよう
 - ・アフターコロナの顧客ニーズは何？
 - ・ライバルは誰？
 - ・ライバルの結果と要因
- ③自社商品・サービスの強みと弱みの分析
 - ・SWOT分析の例題を使った説明
 - ・自社をSWOTで実際に分析してみよう
 - ・分析結果から今後の改善点や方向性を定めよう
- ④経営危機を脱出した企業事例
 - ・大手企業の危機脱出成功事例
 - ・中小企業の倒産寸前からV字回復事例
- ⑤売れる市場を決めるポジショニング
 - ・レッドオーシャンとブルーオーシャンの解説
- ⑥提案型営業の実践方法
 - ・販促ツールの特性を考えて選択する
 - ・営業の導線を作る
- ⑦行動計画表の策定とまとめ

日時 2021年 9月2日(木)
9:30~16:30

場所 高岡商工ビル4階会議室

※新型コロナウイルス感染症の拡大状況に応じてZoomでの開催になる場合があります。自社でZoomでの受講が難しい場合は当所で受講会場を準備いたします。

参加費 1人 3,300円(会員・非会員問わず)

※参加費は8月5日(木)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)

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認定を受け、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。

【お申込み方法】 申込は登録フォームまたはFAXをご利用ください。



登録フォームへ

【お問い合わせ先】 高岡商工会議所 経営支援課 TEL:0766-23-5007 FAX:0766-22-6792

提案型営業手法セミナー「実践!売れる感動営業術」受講申込書 R3.9.2

高岡商工会議所 行 FAX 0766-22-6792

フリガナ				〒			
事業所名				企 業 所 在 地			
業 種	01 建設業	02 製造業	03 運輸業	TEL	FAX		
	04 卸売・小売業	05 サービス業	06 その他				
事業規模	A: 1~29人 B: 30~99人 C: 100~299人			フリガナ		性別	年齢
	D: 300~499人 E: 500~999人 F: 1000人~			受講者名			
				雇用形態		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。