

提案型営業手法



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構富山支部
富山県産業能力開発促進センター
ポリテクセンター富山

営業の基本と実践テクニック

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

「小さな会社」の企業コンサルタント

よし み のり かず

吉見 範一氏

1952年、横浜市生まれ神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがyosiツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。またNTTコミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には「3カ月連続全国第1位」を達成。



日時 2023年 **9月13日(水)**
9:30～16:30

場所 高岡商工ビル4階会議室

参加費 1人 **3,300円**(会員・非会員問わず)

※参加費は9月8日(金)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

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」

- ・営業力の診断チェックシートを使って、受講生一人ひとりに現状の営業力を客観的に把握していただきます。
- ・これにより、受講生各自の課題について理解が進むとともに、この後の講義を受ける動機づけになります。

(2) 様々な営業スタイル

- ・提案営業の他に単なる御用聞きや押しつけの営業があります。自分がどの営業スタイルになっているか(留まっているか)理解していただきます。
- ・何事によらず、成果を出すには「意欲」「スキル」「考え方」を正しくすることが大切です。営業については、提案営業の「考え方」と「スキル」を身に着けることが大切であることを理解していただきます。

(3) 提案型営業とは

- ・提案営業とはどのような営業なのかや、提案営業をすることのメリットを説明します。

(4) 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- ・3Cや、市場・顧客の変化を知るファイブフォースについて解説します。
- ・SWOT分析について説明します。

(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は提案営業に必須の考え方であり、その基礎を理解していただきます。
- ・商談相手に焦点を当てることの大切さや、スムーズに商談を進めるために大切な人間心理についての理解を高めていただきます。
- ・8つの営業基本スキルを身につけていただきます。

(6) 提案営業の実践

- ・ケースワークを使って、提案営業の実際を体感していただきます。
- ・これまでは、回答の後に実際にペアになって商談のワークを実施していましたが、ペアワークができない場合は一人前に出てください、講師と(距離をおきながら)商談の演習をするなどの予定です。

(7) 行動計画書の策定とまとめ

- ・一日の研修を振り返り、受講生各自の課題を踏まえた行動計画を策定します。
- ・行動計画はKPIを明確に盛り込んだ実践的な内容にさせていただきます。

【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

提案型営業手法セミナー「営業の基本と実践テクニック」受講申込書 R5.9.13

高岡商工会議所 行 FAX 0766-22-6792

フリガナ				〒	
事業所名				所在地	
業種	01 建設業 04 卸売・小売業	02 製造業 05 サービス業	03 運輸業 06 その他	TEL	FAX
事業規模	A:1~29人 D:300~499人	B:30~99人 E:500~999人	C:100~299人 F:1000人~	フリガナ	性別 男・女 年齢 歳
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。