

提案型営業手法セミナー

相手の納得を獲得する!! 商談上手になる秘訣

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、新規顧客、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自発型提案ができる営業手法について解説します。

日時 **8月8日(木)**
9:30~16:30

主な研修内容

- ◆成熟社会で求められる営業力とは(提案型営業とは)
 - ・企業における営業の役割と責務とは
 - ・営業に求められる5つの基本スキル
 - ・優れた営業がもつ「セールス哲学」
- ◆見込み客を開拓する
 - ・新たな名刺を獲得するための様々な活動と取り組み
 - ・相手に自分を印象づける1分間自己紹介の作り方・話し方
 - ・「見込み顧客リスト」を最大限に活用するには
- ◆信頼できる営業と思われるために
 - ・頻繁な単純接触による心理的関係強化
 - ・共通点を見つけて心の距離を縮める
 - ・「価値ある情報」を提供するための日々の取り組み
- ◆商談の事前準備と進め方(顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析)
 - ・見込み顧客について徹底的に知るべきこと
 - ・商談の目的と仮説の確認
 - ・潜在ニーズを引き出し解決すべき課題を探る
- ◆説得力のある営業提案のシナリオ構築とプレゼンテーション
 - ・人を説得する3つの要素
 - ・相手を納得させる企画提案書の作り方
 - ・心を動かし成約を得るための話し方の基本

講師プロフィール

ふじ わら たか ゆき

藤原 敬行 氏

ナレッジフォース・パートナーズ代表

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。

話し方、パブリックスピーチ(大勢の前で話すこと)、リーダーシップ能力の上達を目的とする国際組織「トーマスマスターズ」に所属、2010年秋季スピーチコンテストにて英語部門で全国3位入賞。また2012年より同組織の日本支部役員として広報宣伝活動に携わる。



場所 **高岡商工ビル 8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19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** (定員になり次第、締め切らせていただきます)

お申し込み方法

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

『提案型営業セミナー 相手の納得を獲得する!! 商談上手になる秘訣』受講申込書 R1.8.8

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	受講者名			
業 種	01 建設業	02 製造業	03 運輸業	性別	男・女	年代
	04 卸売・小売業	05 サービス業	06 その他	性別	男・女	年代

※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。