

中堅営業職向けの《参加・演習型》コース...他社との意見交換でグイグイ吸収！

# 顧客への**価値提案**と**営業力の強化**



## 提案型営業実践 1日速習コース



**成果**が出る「提案型営業」「プレゼン」とは？  
**価値**が伝わる「提案」とは？  
**成果**につなげる**ヒント**を学びます

### 営業資料の持参

自社の会社案内、商品カタログ、パンフ、サンプル等の「商品紹介ができるもの」をご持参ください

#### 予定内容

- 顧客のタイプに合わせた営業の進め方 ～営業スタイルの見直し～
  - 営業を取り巻く環境変化 ●営業とは ●営業の基本スタイルを知る ●自分の営業スタイルを知る ほか
- 顧客の問題発見・解決の支援手法 ～問題解決と価値提案～
  - 顧客の問題を発見するために ●お客様が期待する「価値」とは ●提案営業とは ほか
- 実践的提案のポイント ～伝わるプレゼンテーションの実践練習～
  - お客様への価値提案 ●プレゼンの基本 ●自社商品のプレゼン練習 ●営業力強化に向けて ほか

#### 講師

中小企業診断士 佐藤 康二氏 (株)エム・イー・エル取締役

- 講師プロフィール—●企業勤務を経て起業後、実務経験を活かしてコンサルタントに。一人ひとりの「やる気」を引き出しつつ、組織としての力を活かした営業力、マーケティング力の向上で多数の中小企業の経営力強化をサポート。 ●中小企業大学校や全国の商工会議所における講演、セミナー講師としても活躍。●著書に『どうすれば組織はイキイキするのか?』、『なぜ、人は本気で働かないのか?』(同友館)。
- 昨年度の公的機関 講座実績例—栃木県産業振興センター「経営リーダー育成塾」「提案型営業実践」「はじめてのマーケティング」、中小企業大学校「経営管理者養成コース」「経営戦略策定」「提案営業研修」「問題解決研修」他、栃木県南地域地場産業振興センター「OJTトレーナー養成コース」、群馬県産業支援機構「ぐんま実践マネジメントスクール」、東京商工会議所、横浜商工会議所、福岡商工会議所 他実績多数



- 受講者の声・営業職としての基礎的な考えや意識等を確認できた。
  - ・他社の営業マンと話をすることで、自身にも取り入れられるスキルが発見できた。
  - ・モチベーションも上がり、気付きの多い研修であった。上長にも勧めてみます。

【日時】 令和3年 2月3日(水) 9:30～16:30(休憩 12:30～13:30)  
 【会場】 とちぎ産業交流センター2階 第2・第3会議室(宇都宮市ゆいの杜1-5-40)  
 【定員】 20名(先着順) 【受講料】 3,300円(税込)  
 【申込方法】 下記に必要事項をご記入の上、切らずにFAXまたはE-mailにてお申込みください。  
 【申込期限】 令和2年12月28日(月)  
 【その他】 研修開催日の約1ヵ月前にFAXにて「受講料振込のご案内」をお送りいたします。

企業名			資本金	万円				
所在地	〒		業種					
			職別 製品・サービス					
TEL			従業員数	名				
FAX			センター会員	会員・非会員 (いずれかに○をお付け下さい)				
受講者①	フリガナ		センター会員	申込担当者	所属	役職	年齢	性別
	氏名						歳	
受講者②	フリガナ		所属	役職	年齢	性別	年齢	性別
	氏名						歳	

【お問合せ先】

公益財団法人栃木県産業振興センター 総務企画部情報研修チーム  
 TEL:028-670-2606 FAX:028-670-2616 E-mail:kenshu@tochigi-iin.or.jp