

顧客満足度をあげて、より良い成果を出す！

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



満足度があがる「提案型営業」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、サンプル等の「商品紹介ができるもの」をご持参ください

主な内容

1. 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

2. 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 ほか

3. 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

- 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、人は本気で動かないのか?』(同友館)。
- 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」、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

・お客様の問題を解決し価値を提案することを明確に意識できたので、次から目的を持ってお客様とお話できます。
 ・ワークショップ、ロールプレイングが多く、自身の営業スタイルを見返す機会となった。

■日時 令和4(2022)年 12月5日(月) 9:30～16:30 (昼休憩 12:30～13:30)

■受講料 3,300円(税込) ■定員 20名(先着順)

※研修開催日の約1ヵ月前にFAXにて「受講料振込のご案内」を送付いたします。

■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)

■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。

企業名				資本金	万円
所在地	〒			業種	
				従業員数	名
TEL/FAX	/			センター会員	会員・非会員(いずれかに○)
E-mail				申込担当者	
受講者①	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				
受講者②	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				