

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!



# 提案型営業実践



## 実践トレーニング:2日間コース

成果が出る「提案型営業」とは?  
 価値が伝わる「プレゼンテーション」とは?  
**成果につながる実践訓練です!**

### 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(2日間のカリキュラム)

##### 1. 顧客のタイプに合わせた提案営業の進め方 ~営業スタイルの見直し~

●提案営業の基本/提案営業とは ●営業の基本スタイルを知る/できる営業パーソンが実践していること ●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 ~問題解決とプレゼンテーションのつながり~

●顧客の問題を発見するために/問題とは何か ●顧客の本音を引き出す傾聴と質問 ●商談での傾聴(質問力) ●問題解決とプレゼンのつながり 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~

●プレゼンの基本 ●わかりやすいプレゼン資料とは ●プレゼン資料の作成 ●自社商品のプレゼン ●商談プレゼン実習と相互評価 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。当センター「経営リダー育成塾」ゼミ担当講師。



#### <<<< 受講者の声 >>>>

◇ 参加型なので実践スキルが身に付き易い。また、講師の説明も具体的で分かり易かった。  
 ◇ 今、できないことへの解決方法が見つかった。習得したことを実践したい。

- 【日時】 2020年 2月4日(火)~5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) 【お願い】 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  
 【受講料】 5,500円(税込) ※研修開催日の約1か月前に「受講料振込のご案内」を送付します。  
 【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	
				取扱い製品・サービス	
				従業員数	名
TEL				センター会員	会員・非会員 (いずれかに○をお付け下さい)
FAX				申込担当者	
受講者①	フリガナ		所属	役職	年齢
	氏名				歳
受講者②	フリガナ		所属	役職	年齢
	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