

営業力強化セミナー

顧客・販路拡大に結びつく提案型営業の手法

時代が変化しても「顧客を開拓」「顧客を離さないため」の提案力を磨く

会社の更なる発展に営業活動は無くてはなりません。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、提案型営業の稼げる手法・仕組みについて解説します。

日時 令和元年9月10日(火) 13:30~16:30

場所 蒲郡商工会議所 イベントホール(2F)

(蒲郡市港町 18-23)

講師 風土刷新コンサルタント オフィスハセガワ 主宰 **長谷川 孝幸 氏**

はせがわ たかゆき



講師プロフィール

一般社団法人日本ほめる達人協会特別認定講師
大学卒業後、大手消費財メーカー・消費財マーケティング団体勤務を経て平成11年より社員研修・公務員研修講師として活動。これまでに延べ 50000名以上を直接指導。「すぐわかる」「よくわかる」「必ず役に立つ」研修コンテンツとして定評がある。近著に「5分間逆算仕事術」(三笠書房)がある。

対象者 中堅社員、営業担当者 等

定員 25名 (定員になり次第、締め切ります)
※参加者が10名以下の場合、中止することがあります。

受講料 会員:3,000円
非会員:6,000円

※ 受講料を納入いただいた段階で正式に申込が完了となります。

※ 受講料のお振込は、蒲郡信用金庫 本店 普通預金No.0032833

蒲郡商工会議所 中小企業相談所 専務理事 山下英孝へお願いします。

尚、振込手数料は貴社にてご負担願います。

※ セミナー当日のキャンセルは受講料を返還いたしません

企業と地域の応援団
蒲郡商工会議所
G . アカデミー
TEL 0533-68-7171 (代)

講座内容

1. 提案型営業の考え方

- ①CSの変化
- ②4Pから4Cへ
- ③売り方の変遷

2. 提案型営業成立のステップ

- ①信頼構築
- ②要望に応える
- ③要望を引き出す
- ④要望を創出する
- ⑤安定させる

3. 提案技術

- ①雑談力強化
- ②ほめるコミュニケーション
- ③グタイテキ表現でPREP

4. まとめ

■お申し込みは下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX・Eメール・窓口にてお申込みください。

「顧客・販路拡大に結びつく提案型営業の手法」参加申込書

蒲郡商工会議所 事務局行 TEL:0533-68-7171 FAX:0533-68-0339 E-mail:g-academy@gamagoricci.or.jp

参加者氏名		事業所名	
担当者氏名		E-mail	
T E L		F A X	
住 所	(〒 -)		

※ご記入いただいた内容は、参加者把握のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用させていただくことがあります。

※ 本セミナー参加申込事業所は、G.アカデミーに登録し今後人材育成セミナーの情報等をお送りさせていただきます。