

営業・セールス研修

顧客の信頼を獲得し、顧客を囲い込み、顧客を固定化する 提案型営業の実践研修

講座の概要

市場が縮小し競争が激化する環境の中で、昨今提案型営業が求められています。なぜなら、提案型営業は、顧客の要望をよく聴き取り、それに合った具体的な解決方法を提供する顧客視点に立った営業スタイルだからです。

これを確実に実践すると、顧客からの信頼を獲得し、顧客を囲い込み、固定化することができます。この研修では、提案型営業について学び、提案書の作成およびプレゼンテーションの演習を通して、顧客視点に立った営業スタイルを身につけます。

【研修の目的】

- 市場のチャンスをつかみ自らの強みを活かす術を習得する
- 「提案型営業」の基本実務(知識・スキル・ノウハウ)を習得する
- 「提案型営業」に欠かせないマーケティング(お客様視点に立った売れるしくみづくり)を学ぶ

申込方法

裏面の「受講申込用紙」に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りください。
インターネットホームページでもお申し込みができます。

講座日程と受講者募集

開講期間：2016年 **6月21日(火)・22日(水)**
午前9時30分～午後4時30分 (12時間コース)
受講対象：営業・販売・サービスを担当する方
受講料：10,000円
募集人数：20名
会場：庄内産業振興センター 研修室
講師：中村俊雄氏
カスタマーズアイ代表・中小企業診断士
申込締切：6月13日(月)

