

# 営業・セールス研修

## 顧客の信頼を獲得し、顧客を囲い込み、固定化する 提案型営業の実践

### 研修の目的

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

### 講座日程と受講者募集

開講日時： **6月11日(火)・12日(水)**  
(2019年) 午前9時30分～午後4時30分  
受講対象： 営業・販売・サービス等担当者  
受講料： **10,000円**(消費税込)  
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3日(月)**

### 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。  
WEBサイトでもお申し込みができます。

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、顧客を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。

