

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(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

開講期間：2018年 **6月19日(火)・20日(水)**
午前9時30分～午後4時30分

受講対象：営業・販売・サービスを担当する方

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11日(月)

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。

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。

