

無料

営業力強化セミナー

企画提案力を磨き、売れる「実践力」を身につける。

商品の差異が縮小傾向にある中、同業他社との差別化をいかにアピールするかが勝敗を左右します。実際に販売力のある営業担当者は、企画提案型営業を実践し、好成績を上げています。このセミナーでは、受講者の企画提案力を磨き、提案型営業力の向上を目指します。会社独自の営業スタイルとの相乗効果が期待できる、より積極的な提案型営業スタイルを身につけることにより、顧客からの要望や顧客の潜在的なニーズを掘り起こし、企業の売上げ増加につなげます。

※こんな方におススメ

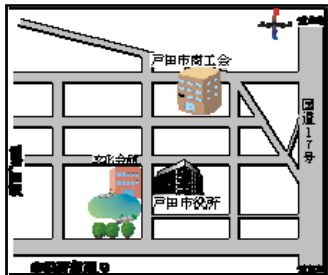
- ・自己流ではなく、基本を押さえた営業活動を行いたい。
- ・セールスストーリーを意識した商談をしたい。
- ・お客様のニーズをきちんと把握したい。
- ・自社商品（サービス）の価値や強みを理解してお客様に説明したい。
- ・次回の訪問につなげるようにしたい。

【対象者】 事業所の営業担当者、経営者
(業種不問)

【日時】 平成24年2月14日(火)
午後2時～午後5時

【持ち物】 筆記用具

【場所】 戸田市商工会館会議室
(戸田市上戸田1-21-23)



【共催】 戸田市役所経済振興課
戸田市商工会

【お問合せ・申込先】

戸田市役所経済振興課
TEL 048-441-1800(内398)
FAX 048-433-2200
メール keizai@city.toda.saitama.jp

【講師】

岡田 泰範(おかだ やすのり)
株式会社タナベ経営 東京本部
経営コンサルティング部 部長代理



「利益を生まない屁理屈は罪悪である」のポリシーのもと、日々クライアントに厳しさと愛情を持ってコンサルティングに取り組む。マーケティング戦略立案、営業力強化等を得意分野とし、実践的で分かりやすい指導が好評。社内ベンチャーを立ち上げた企業内起業経験者でもある。

【内容】

・講義「こうすれば提案営業に強くなる！」
提案営業力を強化するために、商談の流れにリズムをつくるヒント、プレゼン能力に磨きをかけるヒントを事例を交えて伝授します。

・実践

講義を踏まえて、提案型セールスストーリーを実現するための実習を行います。

《キリトリ》

企業名	業種
住所 〒	
TEL	FAX
参加者1	役職 氏名
参加者2	役職 氏名