

「提案型営業手法」セミナー

提案型営業の基礎知識とスキルを身に付けよう！

“営業力強化”は変化の激しい世の中において、企業の成長に欠かせない課題です。自社の商品・サービスを選んでもらうためには、**営業担当者のコミュニケーション力を養い、新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案型営業の手法を学ぶことが重要**になります。研修では、実際の顧客を想定し営業側から能動的（自発型）な提案をするための営業手法を学習します。

カリキュラム

1. 提案型営業とは

- (1) **営業担当者の役割**
営業担当者に求められる役割を、自社・顧客・社会という観点から確認する。
- (2) **営業の種類**
誰が？誰に？何を？の観点でビジネスモデルを分類し、営業活動の違いを理解する。
- (3) **営業担当者のコミュニケーションスキル**
担当者に求められるコミュニケーションスキルを整理し確認する。
「話す」「聴く」「訊く」技術を解説する。

2. 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- (1) **営業に求められること**
「顧客満足とは何か」を確認、顧客満足が成立する条件を確認する。
- (2) **顧客満足と3C+2分析**
顧客満足を実現する方法を検討、「3C分析」・「5C分析」を確認する。
- (3) **商談の基本プロセスと購買意思決定プロセス**
商談の基本(アプローチ→本論→抵抗感の払拭→クロージング)と顧客の購買意思決定プロセス(AIDMA)の関連性を確認する。
- (4) **商談の基本プロセスの留意点**
訪問前準備の留意点、各プロセスでの留意点と効果を発揮する話法などを確認する。

実施概要

- **日時** 2024年12月5日(木)
9:30~16:30
- **会場** 八戸商工会館
(八戸市堀端町2-3)
- **定員** 15名(先着順)
- **受講料** 1人 3,300円(税込)
- **対象者** 初任層・中堅層の方

■ 申込み

- ・裏面の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXでお申込み下さい。

申込〆切：11月15日(金)

- ・最少開催人数(8名)に達しない場合、開催を中止する場合があります。

■ 申込・お問い合わせ先

ポリテクセンター青森 生産性センター業務課
〒030-0822 青森市中央3-20-2
TEL:017-777-1186 FAX:017-777-1187
E-mail : aomori-seisan@jeed.go.jp

担当講師



学校法人 産業能率大学総合研究所

兼任講師 吉川 剛太 (よしかわ ごうた) 氏

■ 講師略歴

- ・民間会社において、全国販売店営業支援及び拡販セミナー講師を担当したほか、統括部長として営業部門及びシステム部門の組織管理に従事しつつ、幹部候補生を対象とした経営戦略、財務会計、ビジネス法務等の研修講師としても活躍。
- ・同社退職後、経営コンサルタントとして独立し現在に至る。
- ・経営戦略、財務会計、営業力強化、マネジメント、ビジネス法務など様々な研修実績を有するほかマーケティング戦略の策定支援、事業再構築支援等のコンサルティング実績がある。

※ セミナーの際は、感染防止対策にご協力をお願いします。

主催 ポリテクセンター青森

(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構 青森支部

共催 八戸経営者連盟・八戸商工会議所

(八戸商工会議所内)

※このセミナーは個人での受講はできません。
企業(事業主)からの指示が必要です。
※事業主の方ご自身の受講は可能です。

宛先：ポリテクセンター青森 生産性向上支援訓練 担当

FAX番号：017-777-1187

E-mail：aomori-seisan@jeed.go.jp

※ この裏面「受講申込書」のみ送付・送り間違いには十分ご注意ください。

※お申込みの前に、下記の事項をご確認ください。

- 個人での受講はできません。企業（事業主）からの指示によるお申込みに限ります。（事業主の方ご自身の受講は可能です。）
- 受講申込者数が一定の人数に達しない場合、訓練が中止又は延期されることがありますので、あらかじめご了承ください。
- 本申込書が当センターに到着後、受講のご案内と受講料振込依頼書をお送りします。（振込手数料はお客様にてご負担願います。）
（訓練開始日の10日前(休日の場合はその前日)までに届かない場合は、お手数ですが当センターまでご連絡ください。）
- 訓練開始日の10日前(休日の場合はその前日)を過ぎてからのキャンセルは受講料を全額ご負担いただきますのでご注意ください。
- 実施機関（本訓練の実施を担当する企業）の関係会社（親会社、子会社、関連会社等）の方は受講できません。
- 訓練実施状況の確認のため、訓練中に当センター職員が写真撮影を行う場合がありますので、あらかじめご了承ください。

受講申込書 2024年 月 日

[12・5 八戸市] コース名：「提案型営業手法」～提案型営業の基礎知識とスキルを身に付けよう！～

企業名		TEL			
所在地	〒 -	FAX			
法人形態 ※ 該当にチェック	<input type="checkbox"/> 企業（株式会社, 有限会社, 工業法人, 個人事業主） <input type="checkbox"/> その他（学校法人, 社会福祉法人, 医療法人, 社団法人 等）				
会社規模 ※ 該当にチェック	<input type="checkbox"/> A 1~29人 <input type="checkbox"/> B 30~99人 <input type="checkbox"/> C 100~299人 <input type="checkbox"/> D 300~499人 <input type="checkbox"/> E 500~999人 <input type="checkbox"/> F 1000人~	このセミナーをどのように知りましたか？ (複数回答可)			
業種 ※ 該当にチェック	<input type="checkbox"/> 01 建設業 <input type="checkbox"/> 02 製造業 <input type="checkbox"/> 03 運輸業 <input type="checkbox"/> 04 卸売・小売業 <input type="checkbox"/> 05 サービス業 <input type="checkbox"/> 06 その他	<input type="checkbox"/> 会報等の折込チラシ <input type="checkbox"/> 市などの広報紙 <input type="checkbox"/> ポリテクのホームページ <input type="checkbox"/> その他 ()			
申込担当者	ふりがな	部 役	TEL (上記と異なる場合)		
	氏名	署 職	E-mail		
	受講者氏名	ふりがな	性別 (任意)	年齢	就業状況 (※) (該当に✓)
1					<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
2					<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
3					<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
4					<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)
5					<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)

※ 受講者の方の就業状況を選択してください。なお、非正規雇用とは、パート、アルバイト、契約社員などが該当しますが、様々な呼称があるため、貴社の判断で差し支えありません。

申込み～
訓練受講
迄の流れ

① FAXかメールでお申込み
下さい。（受信後に電話連絡）
連絡がない場合センターへ
お電話ください。
TEL017-777-1186

② お申込み締切後、受講案内と
受講料請求書を送付します。
☆ 期日までお振込みをお願いします。
振込料はお客様負担となります。

③ 当日指定時間までに
会場へおいで下さい。
(欠席・変更になる場合、
必ずセンターまでご連絡
下さい。)

【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

- 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。
- ご記入いただいた個人情報については、訓練の実施に関する事務処理（訓練実施機関への提供、共同開催先への提供、本訓練に関する各種連絡、訓練終了後のアンケート送付等）及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。