



提案型営業手法【003】

訓練日時

4/23 (木)

9:30～16:30

会場

ポリテクセンター大分
大分市皆春1483-1

受講料

3,300円

カリキュラム (詳しくはHPで)

1. 提案型営業とは

- ・提案型営業のプロセス

2. 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- ・顧客からニーズを引き出す
- ・自社商品・サービスの強み・弱みを把握する
- ・プレゼンテーションを習得する

定員

15名

申込書やその他詳細は
ポリテクセンター大分
ホームページから



申込期限

4/7 (火)

申込方法

ホームページに掲載の受講申込書に必要な事項をご記入の上、下記までメールにてExcelデータのままご提出ください。
送信後は確認のため、必ずお電話ください。



営業ってどうやればいいの？

自社商品の強みを
自信を持って提案しよう！



講師
坂田 英之

講師からのメッセージ

お客様の課題を解決する提案営業力を磨きませんか？本研修ではみなさんのリアルな悩みに答えつつ、明日から使える実践的な手順と手法を学んでもらいます。自信を持って提案できる営業スキルが身につくこの機会に、ぜひ奮ってご参加ください。

講師のプロフィール

製造・サービス・通信業界を中心に、企業の営業力強化のためのコンサルティングを行っている。その経験を踏まえて、提案営業を始め様々な営業スキルに関係した研修を実施し、多くの受講者より好評を得ている。