



提案型営業実践【006】

訓練日時

5/22 (金)

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. 営業スタイル

- ・提案型営業の本質
- ・売れる営業・販売力診断による現状認識 など

2. 顧客の問題発見・解決の支援技法

- ・自社商品のブランディング・ポイント
- ・SWOT分析による「自社商品の価値」創出と発見ワーク など

3. 実践的提案のポイント

- ・提案書によるプレゼンテーション など

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

4/27 (月)



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。

簡易提案書を作ってみよう
お客様のハートを掴む
提案書・トークを学ぼう！



講師 川崎 英樹

講師からのメッセージ

提案型営業は、自社商品やサービスの真の強み「価値」を知ることからスタートします。今回のセミナーでは、真の強みを「価値」として見える化・言語化し、営業スタッフの「想い」を載せて自信をもって提案できるスキルを学んでいただきます。

講師のプロフィール

地方放送局でラジオ制作ディレクター・営業プロデューサーとして勤務後独立。法政大学経営大学院修了。九州を拠点に活動し、経営ボードゲームSUBURI開発、10代向けビジネススクールeight knotを開校。著書2冊。