

2021年度生産性向上支援訓練コース内容

主催：滋賀職業能力開発促進センター

コース番号	016	
コース名	提案型営業実践	
正式名称	－ ※上記「コース名」と異なる場合のみ記載しています。助成金申請の際には「正式名称」を記載して申請してください。「コース名」は受講者募集用に設定した名称です。	
開催日時	2021/11/16 (火) 9:30～16:30 (昼休憩 12:30～13:30)	
会場	ポリテクセンター滋賀 (大津市)	
対象者	初任層・中堅層 顧客のタイプに合わせた営業をしたい方／顧客の立場に立った企画・提案をしたい方／プレゼンテーションの技法を知りたい方 ※「コース番号」の1文字目が「S」のコースは、申込時45才以上の方が対象ですが、45才未満の方も受講いただけます。	
概要	自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など、顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する。	
ポイント	「この営業担当者は分かってるな!」と、相手に信頼してもらえるような営業活動を行うために必要なスキルを身につけていただく研修です。	
内容	<p>1. 営業スタイル</p> <p>(1) 営業の流れ・原理原則</p> <p>■営業担当者に求められるスキルとは?</p> <p>(2) お客様の真のニーズに応えるために</p> <p>①ソリューションとは求められたことだけに応えることではない</p> <p>②お客様の真のニーズを把握する</p> <p>2. 顧客の問題発見・解決の支援手法</p> <p>(1) 前提として ～お客様との関係を構築する</p> <p>①信頼されるための条件</p> <p>②否定的なお客様への対応法 (ポジティブスクリプト)</p> <p>(2) 問題発見・解決に向けて① ～まずはヒアリングから始まる</p> <p>(3) 問題発見・解決に向けて② ～ニーズを掘り下げ、真の要望に応える</p> <p>3. 実践的提案のポイント</p> <p>(1) 問題発見・解決に向けて③ ～解決に向けた提案の実施</p> <p>①提案書作成の流れ</p> <p>②商談のポイント</p> <p>③商談におけるテクニック</p> <p>(2) まとめ</p> <p>これからの行動改善目標を考える</p>	
実施機関	株式会社インソース 京都事業所	
定員	15名	受講料 3,300円 (税込)
持参品・ソフトウェア等	筆記用具	実施機関・講師からのメッセージ
備考	-	モノ売りではなく、顧客の課題解決ができる営業になるための洞察力と提案力を鍛えます。 是非ご受講ください!