

# ～顧客の心を動かす提案力～ 提案型営業手法

和歌山県経営者協会では、(独法) 高齢・障害・求職者雇用支援機構(ポリテクセンター和歌山)と連携し、生産性向上支援訓練を開講いたします。

今回のコースでは、「提案型営業」をテーマとして、顧客ニーズや自社商品・サービスの分析法を学び、ロールプレイングを通じてアプローチの手法、顧客ニーズの喚起法等を習得することで、それぞれの現場での生産性の向上に役立てていただくことを目指します。

## 研修のねらい

新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法を学び、実際の顧客を想定し営業側から能動的(自発型)な提案ができる営業手法を習得する。

### 日時

平成30年 8月27日(月) 10:00～17:00

### 会場

和歌山商工会議所 4階第2会議室 (和歌山市西汀丁36)

### 定員

20人(先着順)

### 受講料

3,240円(消費税込み)

### 申込締切

7月30日(月)

### 講師

宇野山 康代氏 株式会社トゥールース 講師

株式会社トゥールース所属講師として、主に中小企業の従業員を対象に、販売・営業力、マネジメントスキル等の研修を年間100回程度実施。また、一般社団法人日本マナーOJTインストラクター協会所属、本部講師として、講師志望者を対象に接客、営業に係る人材のサービスマナー及びマネジメントスキル向上を実現する講師養成講座を年間30回程度実施しており幅広く活躍。

項目	主な内容
提案型営業とは	1.営業力とは？ 2.接客業の5STEP 3.アプローチの手法と印象改善 《演習》営業マンとしての印象改善 4.ニーズを掴む傾聴力 5.顧客の心を動かす提案力
顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析	1.自社の強みと弱み(SWOT分析) 2.マーケティングミックスの4P 《演習》自社商品の強みとプレゼンテーション 3.顧客目線の4C

### 申込先

和歌山県経営者協会 (担当:筒井)

TEL:073-431-7376 FAX:073-422-0416 Email:tsutsuiy@w-keikyo.com

お申込みをされる方は本紙に必要事項をご記入のうえFAXにて送信してください

和歌山県経営者協会 宛

FAX番号 073-422-0416

生産性向上支援訓練「提案型営業手法」申込書

平成 年 月 日

貴社名					業種 (該当に☑印)	□01 建設業 □02 製造業 □03 運輸業 □04 卸売・小売業 □05 サービス業 □06 その他
貴社所在地	〒 ー					
企業規模 (該当に☑印)	□1~29人 □30~99人 □100~299人 □300~499人 □500~999人 □1000人以上					
申込担当者	氏名		TEL		FAX	
	所属部署		メール			

※事務局からの連絡先になりますので必ずご記入ください。

フリガナ 受講者氏名	所属・役職	性別 (どちらかに○印)	年齢(年代) (いずれかに○印)
		男・女	10代・20代・30代・ 40代・50代・60代以上
		男・女	10代・20代・30代・ 40代・50代・60代以上

※1社につき2名様までのお申し込みとさせていただきます。

■ お申し込み期限について

平成30年7月30日(月)までに、当会事務局までFAXにてお申し込みください  
メールでのお申し込みの方は同内容を記載のうえ(tsutuiy@w-keikyo.com)までご送信ください。

■ お申し込み後の流れについて

お申し込み後、受講のご案内と受講料入金の手続き等に関しましてご連絡を差し上げます。  
ご連絡は申込担当者様宛にメールでお送りしますので、メールアドレスは必ずご記入ください。

■ ご入金について

平成30年8月6日(月)までにご入金ください。

■ キャンセルについて

お申し込み後のキャンセルにつきましては、平成30年8月6日(月)までに当会事務局までご連絡下さい。  
上記期日後のキャンセルにつきましては、受講料を返金できませんのでご了承ください。

■ 受講後アンケートについて

訓練効果の検証を行うために、ご派遣いただいた企業様等に対して訓練終了後、簡単なアンケートをお願いしております。  
アンケートを申込担当者様宛にメールでお送りしますので、ご協力よろしくお願い致します。

※ 申込書に係る個人情報については、県経営者協会の個人情報保護管理規定等に基づき、厳正に管理させていただきます。