

ぶぎん地域経済研究所《研修セミナー》のご案内

提案しないことには売上げはありません！

『提案営業力』アップセミナー

お客様ニーズを知る“人間関係力” & 売上げに繋げる“提案力”を磨く

営業活動では、お客様の要望や抱えている問題の解決などのニーズを満たすために、それに即した提案を行うことが求められます。そのためには、お客様と良い人間関係を築き信頼を得て相手の考えを知り、それに合った商品・サービスの良さを伝えることが必要です。そこで、①褒め言葉を使って情報を得る人間関係の作り方、②お客様ニーズの言葉を使って利益を伝えるシンプルな提案法について実践的なノウハウ習得セミナーを開催します。

新人・中途入社営業職の早期戦力化・現役営業マン・新規創業された方に役立ちます!!

- 日時 2018年8月9日(木) 13:30~16:30
- 会場 大宮ソニックシティビル9階 905会議室
- 定員 40名(先着順、定員になり次第締め切り)
- 参加費 ぶぎん経営者クラブ・サクセスクラブ会員 10,000円(消費税・資料代含む)
会員以外の方 15,000円(消費税・資料代含む)



<内容>

1. 営業活動のセールス・ステップの4段階
～セールス活動の流れを確認する～
2. お客様の考えを知るための人間関係づくり
～褒めて相手に関心を示し情報を得る～
3. ニーズの掘り方と提案の仕方
～ニーズを引き出す質問とシンプルな提案～
4. セールスプレゼンテーションの留意事項
～提案手順と表現、証拠の提示、視覚化～

■講師

にしむらセールス&ヒューマン
研究所 所長

西村 文彦 氏



【講師プロフィール】

青山学院大学卒業後、東芝情報機器(株)にてオフィスコンピュータの販売に従事。営業推進本部にて自社および販売会社の営業担当にセールスを指導。その後、企業教育家・インサイトラーニング社の箱田忠明氏に師事し2000年独立。自己の経験を理論に結び付けて語る現役営業マン講師として実践的な指導を行っている。

■お申込み

下記「参加申込書」に記入のうえ、FAXにて当社宛お申し込みください。受付後、受講票と会場案内等をお送りいたします。

開催当日のキャンセルは参加費の払い戻しはいたしませんので、都合のつかない場合は代理の方のご参加をお願いいたします。

(切り離さずにこのままFAXにてお送りください)

「提案営業力アップセミナー」(8/9) 参加申込書

ぶぎん地域経済研究所宛

FAX (フリーダイヤル) 0120-54-6340

貴社名				ご 参 加 者
ご住所	〒			
ご担当者	部署	ご担当者	電話	
お取引店	支店	会員番号		

◇ご記入いただきましたお申込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。

《お問い合わせ》 ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部 (担当: 澤田)

TEL: 048-647-8484 E-mail: sawada@bugin-eri.co.jp