

「新型コロナウイルス」感染拡大防止のため延期し、ご不便をお掛けして申し訳ございませんでした。  
皆様に安心して受講いただける環境を整えて開催いたします。

## 新企画

# 【提案営業が成功する「商談術」セミナー】

## 「提案営業を目指す！」

というお話をよく伺います。しかし、どこから手を着けたら良いのか迷うものではないでしょうか？

提案営業に必要なものは、自社の製品・サービスの提供に合致する「情報」を得ることです。ここで言う「情報」とは、お客様の「悩みごと」「心配ごと」「わがまま」などいくつかの種類があります。こうした情報を得るには、お客様との良好な関係性を築き、「情報」をうまく引き出す商談を実践する必要があります。

本セミナーでは、情報入手～刺さる提案までのフローをご紹介します。それぞれのフローについて、演習を交えながら解説します。また、提案営業の実例もご紹介します。

決して簡単ではない提案営業ではありますが、まずは商談術のイメージを掴んでいただく事で道が切り拓かれます。本セミナーをご活用し、提案営業への第一歩を踏み出してみませんか？

## カリキュラム

1. こんな商談していませんか？
2. 情報入手～刺さる提案までのフローを知る
3. 提案営業に必要なマインドを知る
4. コミュニケーションを円滑にする「傾聴力」
5. コミュニケーションを深める「質問力」
6. 入手すべき情報の種類を把握する
7. 4つの質問を駆使する
8. わずかなコツで刺さり方が変わる  
提案書のまとめ方
9. 総合演習 — 職場での活用方法

【質疑応答】



開催日時 ~~2020年6月23日(火)~~ → **延期日: 2020年11月18日(水)**

開始 9:30～ 終了 16:30 (内休憩 11:50～12:50)

講師 中小企業診断士 北田 健太 氏

受講料 18,000円 (テキスト代・昼食代・消費税込)

対象者 提案営業を取り入れたいとお考えの営業担当者様 商談力を強化したいとお考えの営業担当者様

会場 (株)久喜菖蒲工業団地管理センター 研修室

申込期限 開催日の1週間前までにお申し込みください。(定員: 20名)

## 受講申込書

会社名・担当者名(部署)			住所・電話番号		
氏名	フリガナ	性別	年齢	所属役職	備考

問い合わせ (株)久喜菖蒲工業団地管理センター 担当 長谷川  
TEL:0480-22-8911 FAX:0480-23-5300 mail:hasegawa@kukishobu-ipwc.co.jp