

# 顧客・販路拡大に結びつく 提案型営業実践

時代が変化しても「顧客を開拓」「顧客を離さないため」の提案力を磨く

会社の更なる発展に営業活動は無くしてはなりません。見込客を顧客にするため、顧客の要望やニーズを満たすため、提案型営業は今後益々重要になっていきます。本セミナーでは、提案型営業の基本編・応用編に分けて、稼げる手法・仕組みについて解説します。

## ■ 講師プロフィール

は せ が わ た か ゆ き  
**長谷川 孝幸** 氏

風土刷新コンサルタントオフィス ハセガワ 主宰  
日本ほめる達人協会特別認定講師



大学卒業後、大手消費財メーカー、消費財マーケティング団体勤務を経て1999年より研修講師として活動。「ダメ社員」として苦しんだ自らの経験を基に、職業人として損をしないための発想と手法を指導。「よくわかる」「すぐわかる」「必ず役に立つ」研修としてリピート多数。官公庁、地方公共団体、医療機関、教育機関からのオファーも多く、行動改善を重視したカリキュラムを提供。2009年より風土刷新コンサルタントオフィスハセガワを主宰、職場風土、組織風土の改良を推進するための発想と行動のあり方を伝えている。

1日目：11月11日(月) 10:00~17:00

- ・ 営業員とサービス
  1. サービスの考え方
  2. サービス実現に必要な力
  3. サービスの区別
- ・ 提案型営業の考え方
  1. 営業手法の区分
  2. 提案の段階
  3. 提案のあり方
- ・ 営業員自身を売る
  1. 自身の特性を知る
  2. 「かわいがられる人」になる
  3. 自己アピールのあり方

2日目：11月18日(月) 10:00~17:00

- ・ 提案型営業の考え方
  1. 営業手法の変化
  2. マスから個へ、そして一般化
  3. 提案の段階
- ・ 顧客との関係構築
  1. 「ほめる」という価値創造
  2. 雑談力を伸ばす
  3. 顧客の区分
- ・ プレイングマネージャーとして機能する
  1. 提案できるチームを作る
  2. 点検を自動化する
  3. 「見える化」の徹底
- ・ 提案力向上シート作成
- ・ まとめ

場 所 福島商工会議所 会議室

受講料 5,000円(税別)

※後日請求書を送付しますので事前にお振込みいただきます。

定 員 20名  
(※定員になり次第、締め切らせていただきます)

## ■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申し込みください。

## 『顧客・販路拡大に結びつく提案型営業実践』受講申込書

福島商工会議所 行

FAX：024-525-3566

申込日(2019/ / )

事業所名					業 種	(該当業種に○をお付けください) ・建設 ・製造 ・運輸 ・卸/小売 ・サービス ・その他
お名前	かな	性別	かな	性別	所在地 連絡先	TEL: FAX:
		男・女		男・女		
		年齢		年齢		
	就業状況に○をお付けください ・正社員 ・非正規雇用		就業状況に○をお付けください ・正社員 ・非正規雇用		従業員数	(該当する従業員数に○をお付けください) A:1~29人 B:30~99人 C:100~299人 D:300~499人 E:500~999人 F:1000人以上