

川越商工会議所主催・生産性向上支援訓練

提案型営業手法

本セミナーでは新規顧客、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、能動的な提案ができる営業手法を習得します。

★説明だけの営業、受注型営業から脱却したい方、顧客ニーズに対する自社商品・サービスのアピールがうまくいかないとお困りの方、提案力を持った営業担当を育成したい事業者様、ぜひご参加ください！

[日時] 11月21日(木) 14:00~17:00
11月28日(木) 14:00~17:00 ※原則両日ご参加ください

[参加費] 無料

[定員] 20人(先着)

[会場] 川越商工会議所(川越市仲町1-12)
※駐車場が狭いため、できるだけ公共交通機関でご来場ください

[内容] ・提案型営業が必要なのか
・提案営業を行うために必要なこと
・顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析(ほか)

[申込み] ①下記に必要事項を記入の上FAXで申込み
②インターネットから申込 →



[講師]

高島 稔 氏 (高島稔中小企業診断士事務所 代表)



中小企業診断士
商社・メーカーで、企画営業・商品企画・販路開拓を担当し、開発商品は雑誌等で多数掲載される。提案営業の手法を用いて自社のみならず、顧客の商品企画、プロモーション企画も手掛け実績を上げる。独立後は、地域ブランドを軸とした、新商品開発、販路開拓、経営計画策定を得意とし、「実現できる計画策定」を理念としたコンサルティングを行う。店業、サービス業、小売業、飲食業など多数に及ぶ。

生産性向上支援訓練は、地域の中小企業のための公的な職業訓練です。当商工会議所が事業取組団体として選定を受けポリテクセンター埼玉から業務委託されて実施するものです



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構埼玉支部
埼玉職業能力開発促進センター
ポリテクセンター埼玉

「提案型営業手法」受講申込書 (申込期限:10/30(水)) 川越商工会議所 金澤行き (FAX 049-225-2101)

事業所名		フリガナ 参加者名 年齢	(歳)
所在地	〒	TEL	
従業員数	名	FAX	
業種		E-mail	

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの運営・各種連絡、その他関連事業の情報提供に関する業務のみに利用いたします。

[お問合せ・お申込み] 川越商工会議所 経営支援部
〒350-8510 埼玉県川越市仲町1-12 TEL:049-229-1850 FAX:049-225-2101