

【SERI 経営セミナー】

成果につなげる

「提案営業」の進め方

◆日時 平成30年4月24日(火)
10:00~17:00

◆会場 アゴラ静岡 7階会議室
静岡市葵区追手町 (JR静岡駅から徒歩8分)

◆受講料 (一人あたり:資料代、消費税を含む)

申込人数 会員区分	(円)			
	1~2名	3~4名	5~9名	10名~
維持会員	12,300	10,300	8,200	6,200
賛助会員	24,700	20,600	16,500	12,300
非会員	37,000	30,900	24,700	18,500

◆プログラム

- 【1】「提案営業」とは
- 【2】目標達成のための戦略の土台
- 【3】顧客の問題解決とニーズへの対応
- 【4】USP (自社のウリ) とモノコト変換
- 【5】提案の骨子を作成
- 【6】提案書作成のワザ
- 【7】PDCAを回す

◆ねらい

顧客が抱える問題を解決する“本物の提案営業”について、訪問準備から成約に至る進め方を学びます。

◆講師

リアルコネクト
代表取締役 おぐら まさつぐ 小倉 正嗣 氏



- ・提案力・問題解決力を向上させ、営業目標を必達させると評判の人気講師。
- ・昨年の講義でも「現場の泥臭さ」と「ビジネス理論」を融合した内容が中小企業向けでわかりやすいと高評価。

