コースNo,　28

コース名	顧客の期待に応える提案営業の進め方		
研修のねらい	提案営業の意義から具体的進め方まで学ぶとともに、事例研究や企画提案書づくりを通じてより深く実践的に学びます。さらに、的確な提案をする前提となる顧客理解に必要不可欠な聴く力の養成をあわせて行います。		
研修の特長	提案営業の考え方・必要性が学べます。 顧客理解の前提となる聴く力が身につきます。 提案企画書のつくり方・作成手順が学べます。		
研修期間	2016年11月15日（火曜）～11月17日（木曜）		
受講対象者	管理者	定員　35 名	受講料　31,000 円

月日	時間	科目	講師	内容
11月15日（火曜）	9時20分～9時40分	オリエンテーション	当校職員	
	9時40分～10時40分	営業マンの役割と提案営業の意義	新井　美砂 アライビジネスクリード 代表	営業活動全体を捉えた営業マンの役割と提案営業の意義を学びます。
	10時40分～15時40分 （お昼休み12時40分～13時40分）	提案営業の標準ステップとポイント		ニーズの把握、提案、説得、フォローなどの提案営業の標準的な進め方や留意点を学びます。
	15時40分～17時40分	提案営業の定着と強化に向けて		日頃の地道な訪問活動、豊富な知識、お客様との人間関係づくりなどの重要性、および強い営業組織づくりを学びます。
11月16日（水曜）	9時20分～17時20分 （昼休1時間含む）	顧客理解に役立つ聴く技術の習得		信頼される営業マンとなり、顧客に受け入れられる企画提案書を作り出すための第一歩は顧客理解にあります。ここでは、顧客理解を深めるために欠かすことのできない「顧客への質問の投げかけ方」、「聴く」技術を習得します。
11月17日（木曜）	9時20分～17時20分 （昼休1時間含む）	顧客理解に立脚した提案企画書作成演習（演習）		前日までに学んだ内容を踏まえ、企画提案のための提案書づくりに取り組みます。 ・顧客の見極め方 ・顧客ニーズの掴まえ方 ・聴く技術の習得 ・顧客のための課題解決の立案 ・情報収集の仕方 ・企画の立て方 ・効果的なプレゼンテーション ・アフターフォローの進め方
	17時20分～ 17時40分	修了証書授与	当校職員	

講師氏名	略歴
新井 美砂 （あらい　みさ） アライビジネスクリード 代表	安田火災海上保険株式会社（現損害保険ジャパン日本興亜株式会社）でシステム開発に従事したのち、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。営業・マーケティング戦略を軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。

コース別受講申込書

FAX 042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校　東京校長　殿

年　月　日

フリガナ 会社名		代表者役職 代表者氏名	
所在地	〒　都道府県		
TEL		FAX	
業　種	F.製造業 J.卸売業 J.小売業 Q.サービス業 E.建設業 H.情報通信業 I.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に（　　）	業種分類 （製造業のみ○印をおつけください）	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.衣料 13.木材 14.家具 15.紙 16.印刷 17.化学 18.石油 19.プラスチック 20.ゴム 21.皮革製品 22.窯業 23.鉄鋼 24.非鉄金属 25.金属製品 26.一般機械 27.電気機械 28.情報通信機械 29.電子部品 30.輸送用機械 31.精密機械 32.その他製造業
主要取扱品目		資本金	万円　従業員数　人
東京校での受講実績	ある（経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他）　ない	お客様懇談会（中小機構）の参加実績	ある　ない
研修情報の入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.県市等の機関誌 10.展示会等 11.その他（　　）	人材育成計画作成への関心	ある　ない
フリガナ 事務連絡担当者	部署 役職	担当者 E-mail	

受講コース名		コース No.	No.

受講者情報①

フリガナ 氏名	年齢　歳	性別　男・女	部署 役職（役職を記載の上該当区分に○）　（代表者　役員　管理者　管理者候補等）
受講者 E-mail			

【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。

入寮する	○	→	入寮日		退寮日	
入寮しない	○		研修開始日	○	～ 研修終了日	○
			研修開始日の前日	○	研修終了日の翌日	○

受付状況①

○　**受講いただけます**
受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1.5ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。

○　**キャンセル待ち**
＿＿＿＿番です
キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。

受講者情報②

フリガナ 氏名	年齢　歳	性別　男・女	部署 役職（役職を記載の上該当区分に○）　（代表者　役員　管理者　管理者候補等）
受講者 E-mail			

【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。該当箇所の○印にチェックを入れてください。

入寮する	○	→	入寮日		退寮日	
入寮しない	○		研修開始日	○	～ 研修終了日	○
			研修開始日の前日	○	研修終了日の翌日	○

受付状況②

○　**受講いただけます**
受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1.5ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。

○　**キャンセル待ち**
＿＿＿＿番です
キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。

1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みとさせていただきます。
（一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。）なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。**「経営後継者研修」「経営管理者研修」**
5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。
受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当様へ発送いたします。

個人情報の保護について

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

大学校使用欄					

HP