

17-21

実践！提案営業の進め方

2日間×2回(全4日間)

～目指せ！提案力のパワーアップ～

研修のねらい

この研修では、顧客の新規獲得と固定化を図るための提案営業の進め方や、提案内容の企画・立案の仕方、また、提案書の効果的なプレゼンテーションの方法等について学ぶとともに、自社現場での実践を含む自社(自己)の課題解決を目標にした演習を通して、実践的な提案営業力を養成します。

講師紹介(敬称略)

大間 清浩 (おおま きよひろ)

株式会社コスモ経営 代表取締役社長

大学卒業後、大手宝飾メーカーで5年間、販売業務に携わる。

平成元年、株式会社コスモ経営に入社し、

現在、同社代表取締役社長兼コンサルティングマネージャー。

専門は、経営戦略、マーケティング戦略の策定・推進指導、営業。経営指導及びセミナー実績多数。中小企業診断士。



前期 平成29年 8月22日(火)～23日(水)

後期 平成29年 9月26日(火)～27日(水)

- ▶ 対象者 : 中小企業の営業部門の管理者・リーダー等
- ▶ 定員 : 30名
- ▶ 受講料 : 35,000円(税込み・教材費込み)
- ▶ 研修時間 : 26時間

研修のポイント

1. 提案営業の基本と成果を上げるための具体的な進め方・技法を習得
2. 自社課題解決演習(インターバル期間中の実践活動等)により現場での実践力を養成
3. 組織的な営業力強化のための自社への展開、定着のポイントを理解

前期 8月22日(火)～23日(水)

日時	科目	内容
8/22(火) 9:10 ～ 17:10 (途中1H昼休憩)	提案営業の基本的な考え方・進め方	<ul style="list-style-type: none"> ●お客様志向に立った営業活動(マーケティング) ●有益な提案をするためにお客様をよく知る ●そのための具体的な行動とは
	提案力のパワーアップ	<ul style="list-style-type: none"> ●お客様に話をさせる方法 ●成果を上げる質問力を身に付ける ●お客様の意思決定を促す方法を身に付ける(戦略的質問技法SPIN法の活用)
8/23(水) 9:00 ～ 16:00 (途中1H昼休憩)	1シート企画書の作成	<ul style="list-style-type: none"> ●自社商品やサービスの強み、顧客ニーズを分析し、提案のポイントを掘り下げ、提案内容に落とし込み、「1シート企画書」を作成
	提案営業活動のプラン作成	<ul style="list-style-type: none"> ●インターバル期間に取り組む提案営業活動のプランを作成 ※プランに基づき実践した提案営業活動の結果を後期に持ち寄っていただきます。

後期 9月26日(火)～27日(水)

9/26(火) 9:00 ～ 17:00 (途中1H昼休憩)	提案営業活動の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ●インターバル期間中に実践した提案営業活動の振り返りシートを作成 ●グループ討議を行い、振り返りシートを共有(自身の「気づき」を深める)
	1シート企画書の見直し	<ul style="list-style-type: none"> ●商談相手が稟議を上げやすい提案書づくりや1シート企画書のブラッシュアップ ●SPIN法を取り入れた質問の組立
9/27(水) 9:00 ～ 16:00 (途中1H昼休憩)	提案演習	<ul style="list-style-type: none"> ●ブラッシュアップした1シート企画書を活用した提案演習
	提案活動の定着化	<ul style="list-style-type: none"> ●提案営業のネタの探し方 ●提案活動を組織的に実践 ●効果的な提案活動を実践するための顧客管理

※ 8月22日(火)の研修終了後に受講者交流会を開催(参加費:2,500円)。受講者の皆様の交流を深めていただきます。

中小企業大学校広島校 TEL:082-278-4955

〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5 FAX 082-278-7201 URL <http://www.smrj.go.jp/inst/hiroshima/>

●お申し込み方法

「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にて右記あてにお送りください。また、ホームページ (<http://www.smrj.go.jp/inst/hiroshima/>) からもお申し込みできます。 ※お申し込みは先着順とさせていただきます。

お申し込み先：中小企業大学校 広島校
〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5
FAX 082-278-7201

●受講決定と受講料の納入

受入決定後、順次、中小企業大学校広島校から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知(兼振込依頼書)」などを送付いたします。

受講料は記載された指定期日までにお振り込みください。

※振込手数料はご負担ください。

※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●校内宿泊施設のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方は受講申込書内の「入寮申込書」にご記入ください。

●宿泊費：2,300円/泊(税込・朝食サービス) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。

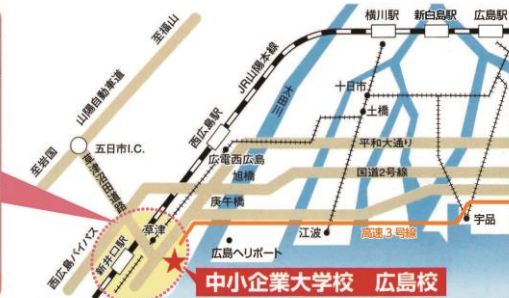
●昼食・夕食については、校内に食堂があり、1日(2食)1,200円程度でご利用いただけます。

●受講者交流会

受講者同士の交流会を開催しますので、ぜひご参加ください。会費：2,500円(税込) ※研修当日に頂戴いたします。

日時：平成29年8月22日(火)講義終了後(17時30分頃)から1時間30分程度 場所：広島校内 食堂(立食形式)

●中小企業大学校広島校への交通アクセス



<JRをご利用の場合>

JR山陽本線「新井口駅」下車 徒歩約30分

<市内電車をご利用の場合>

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩約12分

<市内バスをご利用の場合>

広島バス 25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分

<自家用車をご利用の場合> 無料駐車場完備(69台)

広島高速3号線(広島南道路)商工センター出入口から約1分
山陽自動車道 五日市I.C.から商工センター方面、草津沼田道路経由約15分

◎受講申込書〔No.17-21 実践！提案営業の進め方〕

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 平成 年 月 日

ふりがな 企業名				代表者名 (役職)			
所在地	〒 —			TEL	() —		
				FAX	() —		
業種	D 建設業	E 製造業	F 電気・ガス・熱供給・水道業	資本金	千円	従業員数	人
	G 情報通信業	H 運輸業	I 卸売業	創業	(西暦)	年	月
	I 小売業	J 金融業・保険業	K 不動産業・物品賃貸業	貴社の 事務連絡 担当者	Eメール		
	M 宿泊業・飲食サービス業	R サービス業	その他 ()		今後、当校のメールマガジンをお送りしてほしいですか? <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ		
取扱品目					所属・役職 ふりがな 氏名		
この研修をどのようにして 知りましたか?		①ダイレクトメール ②県・市等 ③商工団体等 ④他の受講者からの紹介 ⑤大学校のホームページ ⑥その他 ()					

受講者	ふりがな 氏名	年齢	歳	性別	男・女
	所属部署	役職	(該当区分に○) (代表者・役員・管理者・管理者候補等)		

【宿泊希望の方】

入寮申込書	平成 年 月 日 () ~ 月 日 () 朝まで 泊 日
	平成 年 月 日 () ~ 月 日 () 朝まで 泊 日 ※宿泊室は全て禁煙となっています。
緊急連絡先(自宅の電話番号等)	() - () ※宿泊室には身体の不自由な方のための部屋があります。ご希望の方はその旨ご記入ください。

<受講申込における個人情報の保護について>

中小企業基盤整備機構では「個人情報保護法」に基づき、受講者の個人情報の適切な管理に努めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもとに、今後皆様へ有益と思われる研修のご案内を、郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修を行うことを目的に行うものです。「個人情報」につきましてのご質問がございましたら、各地域本部までお寄せくださいますようお願いいたします。

FAX番号

082-278-7201