

# ストレスフリー営業を実現する「提案力向上」セミナー

新企画

会場  
(東京)

1日

グループ  
ワーク

開催形式	日時	受講料 (1名様、消費税・資料代込)
会場開催 (東京)	2024年9月11日(水) 10:00~17:00	<b>特典利用可</b> 会員 26,400円 / 一般 34,100円

<b>対 象</b>	初任新人・中堅営業社員の皆さま向け	<b>内 容</b>
<b>講 師</b>	風土刷新コンサルタントオフィス ハセガワ 主宰 はせがわ たかゆき <b>長谷川 孝幸</b> 氏	
<b>目指す ゴール</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・「すべき努力」に集中できるよう、「しなくてもよいこと」を見分けられるようになります。</li><li>・「正しい伝え方」を上回る「合っている伝え方」ができるようになります。</li><li>・その場限りでない、「また呼ばれる営業」になる手法が分かるようになります。</li></ul>	
		<ol style="list-style-type: none"><li><b>1. 営業スタイルのあるべき姿とは</b><ul style="list-style-type: none"><li>・サービスは、「待ち」ではなく「攻め」へ</li><li>・御用聞き営業 / 客待ち営業 / プローカー営業 / 提案型営業 / 相互共栄型営業</li><li>・プレゼン手法・コーチング手法・コンサルティング手法を活用する</li><li>・「あってはならないやり方」とは</li></ul></li><li><b>2. 顧客の問題発見・解決の支援方法とは</b><ul style="list-style-type: none"><li>・経営者・決裁者・担当者・業界・エンドユーザーそれぞれのニーズ</li><li>・永続的共栄 / 長期的交際 / 一時的充足 / 関係開始 / 顔つなぎ</li><li>・解決支援 (直接支援 / 間接支援)</li><li>・ニーズを引き出す (雑談力強化・想像力強化・アサーティブコミュニケーション)</li></ul></li><li><b>3. 実践的提案のポイント</b><ul style="list-style-type: none"><li>・ヒト 営業員自身がモデルとなる / 人材活用のヒントを提示 / 「ほめる」という価値発見</li><li>・モノ 技術的提案 / 販路提案 / 市場提案</li><li>・カネ 資金調達・運用の基礎知識 / 値引きを要求されたら (価格交渉のノウハウ)</li></ul></li></ol>