

職種別研修講座（営業）

営業スキルアップセミナー

～顧客の課題を解決する提案ストーリーの作り方～

01

顧客との関係構築
に必要なコミュニケーションを
学びます

02

顧客の課題を分析
する方法を習得で
きます

03

自社の商品やサービス
の提案ストーリー
を作れるようになります

11.19 **火**
10:00～16:00

高松商工会議所会館

4階 401会議室（高松市番町2-2-2）

受講料

高松商工会議所または(公社)高松法人会の

会員 5,000円/名

非会員 10,000円/名

<振込先>

百十四銀行 本店 普通預金 2950482
高松商工会議所 中小企業相談所特別会計

定員

40人

売る商品、売るサービスは異なれど、営業として共通していることは「売る」ということ。ただし、売れるかどうかは相手次第です。相手からすれば自社や自分の課題解決になるものであれば購買を考えます。営業において苦労するのは、まずこの課題がなにか？を的確につかむこと。また、その課題はつかめたけれど、自社の商品やサービスがそれを解決できることにつながっていることを的確に伝えることも簡単ではありません。本セミナーでは営業の初心者の方には初心者の方の気づき、経験豊富な方には経験があるからこそわかる気づきをご提供します。

講師

株式会社Smart Presen

代表取締役 新名 史典 氏

業務用・家庭用の洗浄剤・消毒剤・健康食品メーカーのサラヤ株式会社に営業、マーケティング、商品開発の仕事に約15年従事した後、平成23年10月に独立開業。生態学・環境科学の分野で研究活動を行っていた大学・大学院から社会人時代を通じ、20年間一貫してプレゼンテーションを重視し、そのノウハウ化、指導にあたる。自身も研究者、営業マン、企画マンそれぞれの立場でのプレゼンを豊富に経験。



問合せ先

高松商工会議所

事業推進部 経営支援2課

TEL:087-825-3505

E-mail:kyouka@takacci.or.jp

▶お申込みは
こちらから



申込締切：11/14（木）