



2つのフレームワークで学ぶ 提案営業習得セミナー

勝ち残る営業の必須スキルを手に入れる！

研修目的

- (1) 営業力の源泉は何かを理解する
- (2) 顧客の購入動機を見つけるフレームワークを学ぶ
- (3) 営業力を鍛えるプロセスを考える

日時 平成31年 **1月22日(火)**
9:30~16:30

講師 株式会社マーケティングアシストプロジェクト
山下 竜也氏 (中小企業診断士)

会場 京都商工会議所 (京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



FA用センサー制御機器メーカーのキーエンスでマーケティング、販売促進などを担当。全国の顧客を訪れ、多数の現場を見る。また、新人営業担当者の研修、中堅営業担当者向け勉強会なども担当。独立後は自身がエンジニアであった経験を活かし、ITの導入活用(顧客管理システム、営業支援システム等)を伝授するなど、論理的な分析を活かした企業支援をおこなっている。

受講料 京都商工会議所会員 **17,280円**
※消費税込 一般 **25,920円**

1. そもそも営業力とは

【講義】

- (1) 営業力のある人とない人はどこが違うのか
- (2) インターネットが変えた営業力差別化の源泉

2. 提案型営業を理解する

【講義】

- (1) 提案型営業の特性と従来型営業との違い
- (2) 提案型営業のプロセス

3. FABE分析で営業を設計する

【講義・演習】

- (1) FABEとは
- (2) 顧客価値、顧客ニーズの仮説を立てる
- (3) 顧客の購入動機を探る

4. 商談を成功に導く質問話法

【講義・演習】

- (1) 成功するための4つの質問
- (2) 顧客の潜在ニーズを引き出す
- (3) 質問話法の効果的な活かし方

5. 質問話法とFABEの組み合わせ

【講義・演習】

- (1) 提案のストーリー
- (2) 計画したストーリーを試し、改善する

6. 今後の営業活動のために

【講義】

- (1) 営業ツールの作り方
- (2) 営業日報とスキルアップ

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター

webサイトからお申込み下さい。

▶ で **検索**

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。



1

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : ①2019年3月1日まで 075-212-6446

②2019年3月5日より 075-341-9762

※2019年3月2日~4日は本所移転作業のため、TEL・FAXはつながりません。ご了承ください。

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

2

お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。

振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名：京都商工会議所
研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

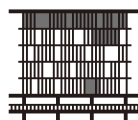
京都商工会議所は2019年3月5日に「京都経済センター」へ移転します。

(〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入)

次代へ動く。

京都商工会議所、

四条室町に誕生。



京都商工会議所

2019.3.5

移 >>>> 転

京都経済センター7F