

# 顧客関係性強化で受注を増加させる！ 提案型営業基礎講座

提案型営業における基礎知識・スキルを習得し、営業マンとしてのステップアップを目指します。

- 提案型営業の土台となる顧客の課題明確化と解決策検討のポイントを学びます。
- 顧客との関係性強化に効果的な信頼関係づくり、コミュニケーション・スキルの習得を図ります。
- 顧客の納得を引き出すプレゼンテーション・スキルを学び、提案力向上を促進します。
- ワーク（実習・演習）やディスカッションを行うことで、気づきや学びをより一層深めます。



↑ウェブからもお申込みいただけます。

## 講師紹介



大木 孝仁氏  
 (株)経営人事教育システム契約講師

前職営業時代に後輩・部下育成に携わることになり、人材育成に効果的なコーチングを学び職場実践をする中で人材育成に強い興味を持ち、退社し、研修講師として活動を始め、前職の営業の経験を踏まえ会議所での提案型営業の講演実績も豊富

## 講座内容

1. 提案型営業とは
  - 1)そもそも営業とは
  - 2)顧客の課題を能動的に解決する
  - 3)「顕在化している課題」と「潜在化している課題」
2. 顧客との関係性強化
  - 1)信頼関係づくりの基本
  - 2)コミュニケーションスキルの向上  
「傾聴・受容・質問・承認等」
3. 顧客の課題明確化
  - 1)ヒアリング項目を選定した上で課題をヒアリングする
  - 2)質問力の向上・・「拡大質問・限定質問の有効活用」
  - 3)潜在化した課題の発見・・「課題の背景・原因を探る」
  - 4)モレ・認識のズレを防ぐ
4. 解決策の検討
  - 1)自社のリソースを最大限かつ柔軟に活かす
  - 2)WIN-WIN であること
5. 提案力を強化するプレゼンテーションスキル
  - 1)プレゼンテーションとは・・
  - 2)顧客の納得を引き出す論理的説明の基本
  - 3)ロジックと気持ちを込めた表現で心を掴む

## 講座要領

日時：令和6年5月15日(水)  
 10：00～17：00  
 場所：尼崎商工会議所5階501会議室  
 (尼崎市昭和通3-96)  
 受講料：会員 15,800円 / 一般 18,900円  
 定員：15名(先着順)  
 お問い合わせ：  
 尼崎商工会議所 産業部 経営支援グループ 丸本  
 TEL：06-6411-2254 FAX：06-6413-1156

## 提案型営業基礎講座 参加申込書 (5月15日開催)

FAX 送信先：06-6413-1156

尼崎商工会議所 産業部 経営支援グループ 丸本行

会員 ( ) / 一般 ( )

事業所名		事業所住所	
受講者①		受講者②	
受講者③		受講者④	
T E L		F A X	
申込担当者		担当者メールアドレス	

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、講座運営に関する連絡、各種講座情報提供の目的のみに使用します