

【マーケティング戦略を学び見込み顧客の動向を調査する事で、営業力の強化を図ります】

営業力強化セミナー

新入社員～
中堅社員の方々
お待ちしております

主催：(公財)燕三条地場産業振興センター 産業振興部 企業支援課

本セミナーは営業に必要不可欠なマーケティング戦略の基本的な考え方と方法を学び、営業力の強化を図ることを目的としております。講師には中小企業診断士として企業診断や各種研修の経験が豊富で、実務に対応した指導に定評がある(有)タカザワ企画の高澤氏を迎えます。営業方法の見直しにもなりますので、ご興味がある方はぜひご参加ください。

【講師】 有限会社タカザワ企画 代表取締役 高澤 彰 先生

中小企業診断士。大阪経済大学卒業後、ダイドー株式会社に入社し、機械要素卸売業の営業を経て、平成14年経営・セールスコンサルタントとして独立。著書多数。

【開催日程】 各日 時間：14:00～16:00

回	日程	テーマ	内容
1	5月18日 (水)	営業基礎講義 営業演習(座学)	①営業マナー ②顧客のリストアップ方法 ③顧客からのニーズの聞き取り方法 ④商品の整理方法 ⑤商品売り込み方法の計画立案
2	6月1日(水)	見込み顧客リストの作成・発表	自社を取り巻く環境を見直し、見込み顧客候補先を抽出する！！ ①業界動向を把握し業種別の企業を見極めます。 ②足もとを見据えてターゲットを選定していきます。
3	6月16日 (木)	セールストーク作成・発表	セールストークの作成、グループワークでの発表練習！！ ①セールストークを作成しておくことで様々な角度から見直すことができ、「トークに自信が持てる」ようになります。 ②数種類のセールストークを用意しておくことで適切な時間配分でのトークができ、相手へ負担を掛けずスムーズに交渉ができるようになります。

【会場】 燕三条地場産業振興センター リサーチコア4階 異業種交流プラザ②③

【定員】 15名

【参加費】 10,000円(資料代、消費税を含む)

【申込締切】 平成28年5月10日(火)

【申込方法】 下記の参加申込票にご記入の上、FAXにてお申込みください。

【問合せ先】 産業振興部 企業支援課 担当：武藤 TEL：0256-35-5395

参加申込書

企業名： _____ 氏名： _____

所属： _____ 役職： _____

TEL： _____ FAX： _____

所在地： 〒 _____

FAX：0256-32-0447