

令和4年度

生産性向上支援訓練
オンライン オープンコース

オンライン開催

受講料
3,300円
(税込)

コース名称

提案型営業手法

コース番号：049-132

実施機関：(株) TASCI

本訓練は、厚生労働省の人材開発支援策として実施しており、政府の新型コロナウイルス感染防止対策に係る基本的対処方針に則り、開催します。

日時

2022年10月18日(火) 9時30分～16時30分
※開始10分前までにミーティングに参加してください。

受講方法

Zoomによるオンライン講座

申込締切

2022年9月27日(火)

定員

12名 (最小催行人数6名)

対象者

初任層、提案型営業手法を学びたい方

コース内容

新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法を学び、能動的（自発型）な提案ができる営業手法を習得します。

<講師>

株式会社TASCI
代表取締役
三浦 丈矢



大学卒業後、大手住宅メーカー、外資系生命保険会社を経て、人材開発会社に入社。製造、製薬、不動産業界他、多岐にわたる業界にて、研修講師やコンサルティングを担当する。

現在は独立し、株式会社TASCI（タスキ）代表取締役を務める。マネジメント研修、営業研修、業務改善研修等を中心に多くの研修やワークショップを実施。

今までに行った研修やワークショップの受講者人数は、延べ15,000人以上に及ぶ。

1. 提案型営業とは

(1) 提案型営業とは

提案型営業と御用聞き営業、成果を上げる営業担当者の要素、自分の営業の傾向（課題）等

2. 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

(1) 新規開拓力を高める5W1H

自社商品・サービスの強み、お客さまが得られる価値・満足、資料（ツール）とトークスクリプト、新規開拓先選定、アプローチ計画 等

(2) 取り引きのあるお客さまへの深耕力を高める

既存深耕の視点、顧客戦略シートの作成、顧客戦略立案の要素 等

オンライン研修受講準備と環境

- 最新版のZoomインストールおよびパソコンの環境設定を事前に完了してください。
- 安定した通信ができるインターネット回線で受講してください。
- カメラ、マイク、スピーカー付きパソコン（外付け可）で受講してください。

受講までの流れ

- 受講に必要なID・パスワードは、受講料の入金確認後に申込担当者へメールでお知らせします。
- テキストは訓練開催日の前日までに申込担当者へ郵送します。
- 訓練開催日は通知されたミーティングID・パスワードを使って10分前までにミーティングに参加してください。
- ミーティングに参加する際は受講申込書に記載の氏名で入室してください。

* 助成金を申請される場合の訓練コースの名称は、「生産性向上支援訓練(提案型営業手法)」と記入してください。

* 本コースを受講いただく際は、「同時双方向通信向上による生産性向上支援訓練利用規約」への同意が必要です。以下URLより利用規約をご確認ください。
<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003oj65.pdf>

* ZoomおよびZoom（ロゴ）は、Zoom Video Communications, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

主催：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構
東京支部 生産性向上人材育成支援センター

<ホームページ><https://www.jeed.go.jp/location/shibu/Tokyo/seisansei/index.html> <お問い合わせ先TEL>03-5638-2791

