

令和4年度

生産性向上支援訓練
オープンコース

コース名称

提案型営業手法

受講料
3,300円
(税込)

コース番号：049-133

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います。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11月10日(木) 9時30分～16時30分

会場

ハローワーク墨田5階
(東京都墨田区江東橋2-19-12)

申込締切

2022年10月20日(木)

定員

10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。



最寄り駅：JR錦糸町駅より徒歩3分

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

<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。

*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。

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

