

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

受講料
3,300円
(税込)

提案型営業実践

コース番号：050-135

実施機関：(株)日本コンサルタントグループ

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10月13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9月22日(木)
定員	10名 (最小催行人数6名)
対象者	中堅層
コース内容	自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得します。



最寄り駅：JR錦糸町駅より徒歩3分

営業スタイル	・提案型営業のスタイル ・営業活動のプロセスと必要なスキルの理解
顧客の問題発見・解決の支援手法	・顧客ニーズのとらえ方 ・顧客課題の設定
実践的提案のポイント	・プレゼンテーションの全体像 ・プレゼンテーションのポイント ・提案書作成のポイント

<講師>

本間 秀明

(ほんま ひであき)

株式会社日本コンサルタントグループ
コンサルティング部



<講師略歴>

株式会社日本コンサルタントグループにて、人材マネジメントを研究するコンサルティング部に所属。研修では対話式を中心に受講生を巻き込み、理解度を確認しながら進行します。コーチングスキルをベースに受講者自身に考えさせ、気づきを促すようにします。知識付与型研修に比べ、自ら考え得た気づきは研修内容の定着度が高く、成果が継続することに定評あり。

* 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(提案型営業実践)」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

