

講座名

お客様のココロをつかむヒミツの営業法

## 提案型営業に学ぶプレゼンテーション

講師

宇野靖幸(株式会社博進堂 C&amp;C事業部 C&amp;C営業)

開講日

2017年6月14日(水)

時間

13時半～17時

会場

森の共育実修所「点塾」

## 目指す受講後の姿

能動的・自発的に仕事を楽しむ

## 講座の概要

事例紹介を中心に提案型営業を講義させていただきます。営業だけでなく、お客様のココロをつかむためには何が必要か、個人ワーク等を取り入れながら、そのヒントを楽しく解説します。

## 講座のねらい

まったくお取り引きのないお客様に、どう話をさせてもらうか、そしてお客様が持っているニーズを引き出して、いかにプレゼンテーションのカタチに落とし込むかを実践例と個人ワークから学びます。

## 講座の形式

 講義 グループワーク 個人ワーク 事例研究 その他 ( )

## 受講の対象

・社内外公開講座

## 受講の注意事項

## 参考文献

## 備考(当日の持ち物など)