

基礎から学べる 印刷営業の提案手法

15名 限定

JAGAT会員 優先

2日間 5,500円

■ オンライン生産性向上支援訓練認定セミナー (テーマ: 提案型営業手法)

JAGATは「独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構」が実施する企業の労働生産性の向上を目的とした「生産性向上支援訓練」の事業取組団体として選定を受け、本講座を開催いたします。

受講にあたっては、「同時双方向通信による生産性向上支援訓練利用規約」を事前にご確認ください。

URL : <https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk00000v87c-att/q2k4vk000003oj65.pdf>

提案営業の基本プロセスを学び、顧客の課題解決のための営業手法を習得する！

＜セミナーカリキュラム＞

- 提案型営業とは
 - ・ 営業を取り巻く環境の変化 ・ 提案型営業の基本プロセス ・ 提案型営業を成功させるポイント
- 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析
 1. 自社商品・サービスの強みを知る
 - 【演習】 6 1 項目から見つける自社の強み分析(コアコンピタンス分析)
 - 【演習】 自社の強みを活かした「売り物」をつくる
 2. 顧客のビジネスと環境を知る
 - 【演習】 顧客のビジネスを「マーケティング4Pミックス」で分析する
 - 【演習】 顧客を取り巻く環境を分析する(5フォース分析)
 3. 顧客の真のニーズから解決策を提案する
 - 【演習】 顧客の真のニーズを3つの視点から分析する
 - 【演習】 顧客の困りごとを解決する「困りごと解決提案法」

日程 : 2021年 5月27日 (木)、28日 (金) 10:00~17:00 (2日間)

講師 : 田中 信一 (ビジネスコミュニケーション研究所 代表取締役)

受講対象 : 新人・中途入社~若手社員の方で、印刷営業の経験が浅い方~
提案営業のノウハウを習得したい方 ※複数人受講可

受講料 : 5,500円 (税込) / 人

定員 : 15名

受付締切 : 開催日の10日前まで ※但し定員になり次第受付終了

お問合せ : 日本印刷技術協会 JAGAT東京会場 (東京都杉並区和田1-29-11)
CS部 TEL:03-3384-3411

◆お申込み窓口

以下の参加申込書にご記入の上、FAXにてお申込み願います。FAX.03-3384-3168

お申込みが確認され次第、ご請求書を送付いたします。また、詳細をメールにてお送りいたしますのでメールアドレスのご記入をお願いします。※お申込後のお取り消しはできません。代理の方のご出席をお願いします。

..... 参加お申し込み FAX:03-3384-3168.....

11172002

社名	フリガナ 参加者名① /		
住所	部署・役職 /	年齢	歳
氏名	※必須 E-mail :		
部署	フリガナ 参加者名② /		
Tel	Fax	部署・役職 /	年齢 歳
※必須 Mail	※必須 E-mail :		

従業員数 名 参加者数 名 合計金額 円

このご案内は今までに、JAGATの事業にご参加 (登録) 頂いた方に送付しております。今後、案内を希望されない方は下記、□ (BOX) にチェックの上、上記申込書欄に氏名・FAX番号をご記入頂き、返信願います。 □ JAGATからの案内を希望しない