

「印刷営業力」養成講座

～顧客満足営業の手法、上手な顧客提案を解説します～

2日間
5,500円
(税込)
先着15名

印刷物の受注競争が厳しさを増す現在、印刷営業の役割はたいへん重要です。忙しく日常業務をこなしながら営業スキルを身につけることは容易なことではありません。本講座は、今、営業に求められる本質的な役割を基本に、顧客満足の向上と価格競争への対策などを既存顧客、新規顧客の両面から考え、成果につなげるための手法を分かりやすく解説します。

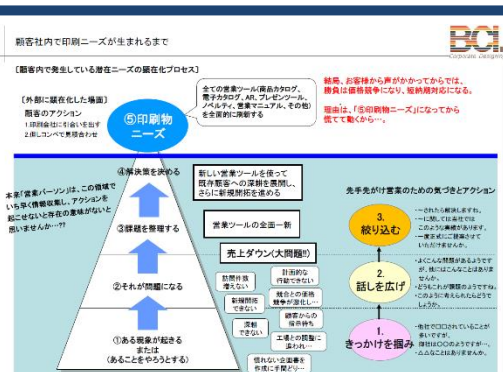
訓練カリキュラム 顧客ニーズと自己分析の具体的演習

■ 営業活動の基本と前提

- ・ 変化する社会とお客様、ルールが変わった印刷ビジネス
- ・ お客様の本当の望みとは、2つの品質とは、好意獲得の法則、真の深耕営業、顧客内シェアを上げるポイント
- ・ 価格競争の方法、受注確立を高める営業活動、自社分析(演習)

■ 提案型営業実践の手法、効率を考えた新規開拓

- ・ 提案型営業とは、基本プロセス、成功のポイント
- ・ 顧客ニーズと自社商品、サービスの強み分析(演習)
- ・ 顧客ビジネスの環境を知る、マーケティング4Pミックス



■ 日 時 : 2021年10月19日(火)・10月20日(水) 10:00～17:00

■ 会 場 : 大阪印刷会館セミナールーム (JR「桜ノ宮」駅西口 徒歩5分)

■ 講 師 : 田中信一氏 (株式会社ビジネスコミュニケーション研究所 代表取締役)

日本経営士会認定経営士、全日本能率連盟認定マスター・マネジメント・コンサルタント、ハーマンモデル認定ファシリテータ

1956年2月福井県生まれ。専修大学経済学部卒業後、印刷会社就職。1989年(株)ビジネスコミュニケーション研究所を設立し代表取締役に就任。印刷産業を中心に全国で講演、営業研修、コンサルティングを行う。「営業活動支援」「中・長期経営計画、年度経営計画の策定・実施」「営業管理職再生講座」「営業革新」など。著書『こころときめく営業の道標(みちしるべ)』など多数。

※オンライン受講について ～ビデオ会議ツール「Zoom」を利用して受講いただきます～

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。

<https://www.jeed.go.jp/js/jigyonushi/q2k4vk000000v87c-att/q2k4vk000003ojz1.pdf>

※Web会議可能PC、Zoomアプリケーション、インターネット環境、マイク、カメラをご用意ください。



お申込み Fax (06) 6353-5020

「印刷営業力」養成講座(2日間) 参加申込書

2021.10.19-20 No. 582600173

貴社名:	業種:	従業員数:
所在地: 〒		
ご連絡担当者 部署/役職/氏名		
TEL	FAX	Mail
ふりがな 参加者名	男 部署・役職 女 mail @	年齢
ふりがな 参加者名	男 部署・役職 女 mail @	年齢
		正社員 契約社員 パート

参加費: 5,500円 × 名 会場受講 or オンライン受講 合計 円

■ 受講料のお振込先: みずほ銀行中野支店 (普) 202430 社) 日本印刷技術協会

■ 内容のお問合せ先: 公益社団法人日本印刷技術協会西部支社 Tel:06-6352-6845

生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター関西の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、当公益社団法人日本印刷技術協会が事業取組団体としての選定を受け、ポリテクセンター関西からの業務委託により、会員企業の皆様のために生産性向上支援訓練を実施するものです。



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構大阪支部
関西職業能力開発促進センター
ポリテクセンター関西