

# 受講のおすすめ

## お客様に本気で寄り添えていますか？

お客様の本音を理解し「顧客の解像度」を高めることは、各営業フェーズにおいて、非常に重要です。そのためには情報を集め、整理し、適切なタイミングでアプローチできるよう「事前準備」が必須です。一方で、「事前準備」は属人性が高く、人によって差が付きやすいのも実情です。本セミナーでは、「顧客や市場は何を求めているのか」「自社は何を提供できるのか」を考え、営業戦略の実践ツールとして活用できるスキルを身につけます。今年度は、以下の項目を中心に顧客価値を基盤とし、商談化率、案件化率を向上させるための事前準備について、基本的な考え方から、すぐに実践できる具体的な方法、組織として同じ水準で取り組むための仕組み化まで網羅的に学べるプログラムをご用意いたします。また、昨今の労務費やエネルギー価格等の高騰に伴う販売価格への転嫁に悩まれている事業者が多い実状を踏まえ、取引先等との交渉術等にも触れます。実習カリキュラムでは、誰でも実践できる新規開拓の進め方とポイントを習得するための実践研修を行います。総括研修では、営業組織の生産性を上げるため、成果が出る営業会議の手法を実践形式で学びます。

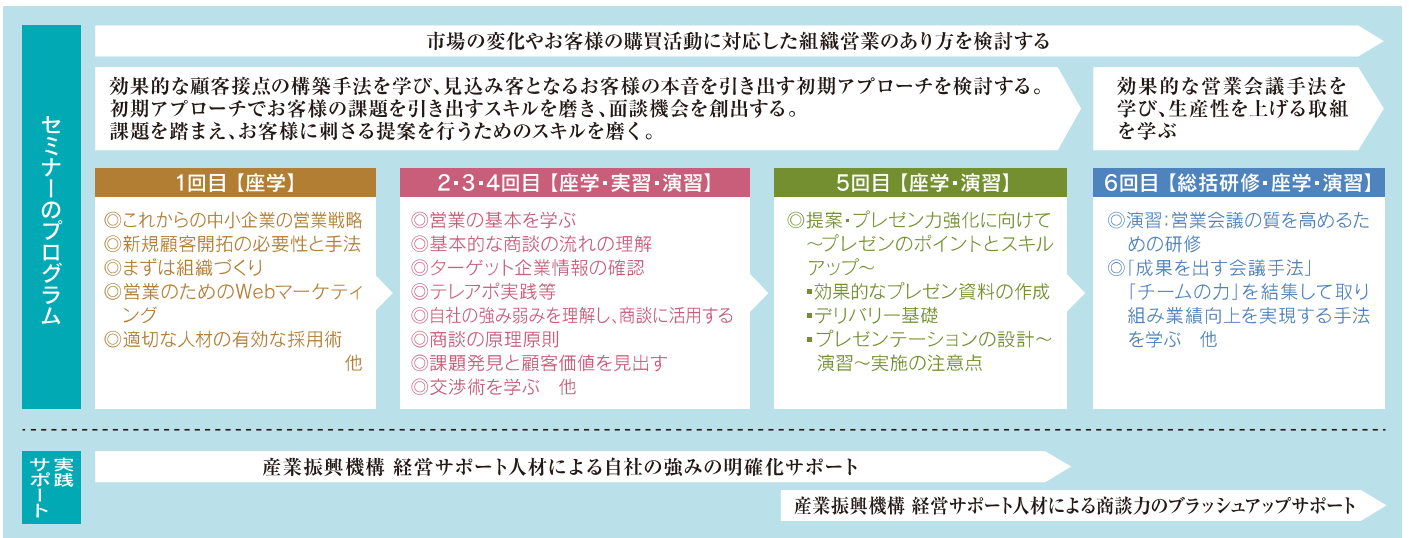
**この機会に貴社の経営戦略の見直しと営業力強化にお役立てください。**  
また、グループワークを通じて**異業種交流の場**としてもご活用ください！

どんなに素晴らしい技術でも、**買う人が理解してくれなければ買ってくれない。**

どんなに素晴らしい技術でも、**欲しい人がいなければ売れない。**



### 提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ



### 受講料 セット料金

講義内容が関係する下記のセットで個別に参加いただくことも可能です。ただし、全講義参加の方がお得ですのでご検討ください。

| 全講義                                | 第1回                                       | 第2・3・4回                    | 第3・4回   | 第5回            | 第6回  |
|------------------------------------|---|----------------------------|---|----------------|--|
| <b>34,000円</b>                     | <b>8,000円</b>                             | <b>30,000円</b>             | <b>25,000円</b>                                      | <b>20,000円</b> | <b>20,000円</b>   |
| 全講義参加された方には <b>受講修了証</b> を授与いたします。 | 中小企業が抱える営業課題と新規顧客開拓の手法<br>[経営者・管理者にもおすすめ] | 営業の原理原則と商談力を強化する実践スキルを習得する | 新規開拓実践研修及び商談力強化研修<br>[TEレアポ実践、潜在顧客の課題抽出、価格交渉のノウハウ等] | プレゼンテーション強化研修  | 組織営業に向けた取組手法を学ぶ(成果を出す営業会議手法)<br>[研修総括を含む]<br>[経営者・管理者にもおすすめ] |