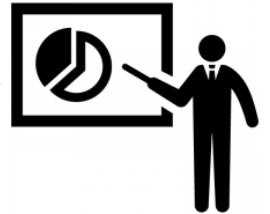


成約率が格段にアップする 提案営業の基本

新規顧客を開拓する場合、また既存顧客に対して新たな商材を提案する場合、分かりやすい提案資料と説得力のある説明が不可欠になります。しかし、実務上では効果的な手法を教わったことがなく、営業担当者それぞれが自己流で行っているのがほとんどです。そこで、製造業、ITシステムからエステサロンまで、様々な業界の提案営業を改善してきたプレゼンコンサルタントが、貴社の強みを最大に引き出し、成約率を格段にアップさせる提案の基本を、分かりやすく解説いたします。



主なポイント

1. 聴き手が思わず納得する伝え方の法則
2. 競合他社に負けない強みのアピール方法
3. 論理的で分かりやすい提案書の構成方法
4. きれいな図解表現とデザインのポイント
5. 顧客の信頼を勝ち取る資料の説明方法

このような方にお勧めです

- ・人前で物事を伝えることに苦手意識を持つ方
- ・聴き手を惹きつける話し方を身につけたい方
- ・論理的な説得力を習得したい方
- ・プレゼンテーションの経験が少ない方
- ・提案営業の基本を振り返りたい方

講師



株式会社ナレッジステーション

代表取締役 **伊藤 誠一郎 氏**

15年以上にわたり医療機関向け物流管理システム、物流コスト削減コンサルティング業務に従事。2009年に独立起業し、(株)ナレッジステーションを設立。実務経験を活かし、経営者や中堅管理職に対してプレゼンテーション指導を行う。自己発信力を高めたい経営者、就職試験やAO入試に臨む学生などから高い評価を得ている。日経MJやフジテレビ「ホンマでっかTV!？」などメディア出演実績も多い。【著書】「バスガイド流プレゼン術 天才ジョブズよりも身近なバスガイドに学べ」(阪急コミュニケーションズ)

【日時】 2019年5月15日(水) 13:30~16:30

【会場】 ちばぎん総研 稲毛セミナールーム 【定員】 30名

(JR稲毛駅東口徒歩1分、こみなと稲毛ビル4階、1階千葉銀行稲毛東口支店)

※駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

【受講料】 会員：12,960円 一般：18,360円 消費税込(資料代含)

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます。(会員：11,664円、一般16,524円)

お申込は次頁をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。

参加申込み

FAX 043-351-7440 (24時間受付)

●お申込み

下記に必要事項をご記入の上、当参加申込書を上記番号まで FAX して下さい。

なお、お申込者が 10 名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

ちばぎん総研 5/15 (水)「成約率が格段にアップする提案営業の基本」参加申込書			
貴社名		○で囲む	総研会員・会員外
ご住所	〒	会員番号	
電話番号		お申込 責任者	部署・役職名
FAX番号			氏名
部署・役職名		受講者名 (ふりがな)	

【受講料のお支払方法】

●自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月 5 日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を自動引落いたします。なお、請求書・領収書が必要な場合は下記に○をお付け下さい。

請求書要 領収書要

●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をお送りいたしますので、開催日の前日までに指定口座へお振込み願います。
(振込手数料はご負担願います。)

*受講取消しの場合の受講料のお取扱い

受講お取消しの場合は、セミナー開催日前日午後 5 時までにご連絡（電話または FAX）下さい。事前のご連絡なく、当日ご欠席の場合は、受講料を頂戴いたしますので予めご了承ください。

■講演の録音、録画はご遠慮願います。

*個人情報の利用目的

- ①商品やサービス等のお申込受付のため。
 - ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求を行うため。
- なお、個人情報の利用目的の詳細につきましては、当社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。

稲毛セミナールーム案内図



駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください

〈お問い合わせ先〉

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部
TEL: 043-351-7430 FAX: 043-351-7440
ホームページ: <http://www.crinet.co.jp/>

こちらの QR コードから
ホームページへアクセスできます

