

令和5年度  
第5回

# 売上向上のポイント

## ～ 提案型営業の実践 ～

オンラインセミナー

参加無料

様々な業界が成熟期にある今、単なるモノ売りでは顧客に買ってもらえない時代になっています。売り手が、顧客の実態・問題を把握して、その問題解決のための方法を提案することが、顧客満足、競合差別化につながります。その提案営業の考え方、進め方を解説いたします。

開催  
概要

2023年 10月25日(水)

12:00～13:00 (Zoom接続開始11:45～)

「Zoom」を使ったライブ配信 定員：先着70名

講師： 坂田 英之 氏

株式会社日本能率協会コンサルティング  
営業・流通小売センター チーフコンサルタント

入社以来、製造業・サービス業・情報・通信産業などのマーケティング及び営業競争力革新を専門領域として様々な企業を支援。営業マネジメントシステム開発、セールススキル評価および強化、営業部門の情報武装化(SFA)支援、ソリューション営業実践支援などのコンサルティングの経験を有する。その他にも全社業務改革、CS対応マネジメント、中期事業戦略策定、組織編成の支援を行う。

### セミナー内容

1. 提案営業の必要性、考え方
  - ・なぜ提案営業が必要なのか
  - ・提案営業とは
2. 提案営業の進め方
  - ・提案営業のプロセス
  - ・主要な顧客分析
3. 提案営業に必要なスキル
  - ・必要スキルとスキル強化の進め方

申込方法

富山県人材活躍推進センターHPの申込みURLからお申込みください。  
(右のQRコードからもお申込みが可能です)

視聴方法

- ①セミナーは「Zoom」を使ったオンラインライブ配信のみで開催します。
- ②事前に「Zoom」ソフトウェアの最新版をインストールしてください。

\* お問い合わせ先 E-mail: pro-jinzai@job-suishin.ne.jp



主催

富山県人材活躍推進センター

富山県プロフェッショナル人材戦略本部

〒930-0805 富山市湊入船町9番1号

とやま自遊館2階

Tel:076-411-9156 Fax:076-411-9184