

社長と幹部をトップセールスに育成する

営業精鋭学校 説明会

提案営業研修公開コース

「ソリューション」の基本と実践のツボをシンプル解説

日程◆ご都合のいい日程をお選びください。
2017年 1月18日(水) 2月13日(月) 3月10日(金)
時間◆午後1時20分～4時40分
会場◆和田創研セミナールーム(東京・銀座)
対象◆社長、営業役員、営業部長、後継者の方々

参加者にもれなく
講師著作を進呈



ソリューションに活用できるフォーム5点もデジタルデータで差しあげます。

内容構成

内容紹介

I 「提案営業」に関する基礎知識

1. 売上を伸ばす「本物の提案営業」の条件
2. 優良顧客・大口商談を取り込むための手続き
3. ①準備/充電(スタンバイ)
4. ②種まき/見込客づくり(ターゲティング)
5. ③発芽/商機創出(関係形成⇒情報収集)
6. ④生育/案件育成(提案内容⇒提案書)
7. ⑤刈り取り/商談成立(プレゼンテーション)
8. 提案営業の3工程「顧客理解⇒顧客共創⇒顧客貢献」
9. 提案営業の推進に必須のフォーム(書式)
10. 顧客歓喜! 提案営業の成功事例(ケーススタディ)

II 感動と衝撃の公開コース紹介

日本の営業研修の定番となった「和田創方式 提案営業研修標準講座」。業種や規模を問わず多くの企業で採用され、突出した実績を残してきました。最大の特徴は、市場縮小や景気後退などの逆風が吹き荒れる環境でも収益を伸ばせること。

全員が目標必達を誓う「業績直結型企業研修」をそっくりそのまま再現し、中小・中堅・地場企業の皆さまに開放するのが、今回ご紹介する「提案営業研修公開コース」です。

とはいえ、当日は本コースの単なる説明会でなく、「本物の提案営業」が何かを大きな感動と衝撃とともに理解していただきます。最重要となる「コンサルティングマインド」と「ソリューションスキル」のエッセンスを吸収できるでしょう。

わずか3時間のガイダンスセミナーですが、未知の学びに満ちています。本コースは社長や役員、幹部など、営業の統率・牽引・指導に当たる立場の方々にも強くお勧めします。

参加申込み ※東京駅周辺もしくは近郊の別会場になる場合あり。

申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までにお願います。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

参加費

8,000円(1名当たり。資料代込。消費税別途)
※1社2名の参加は1名当たり1割引、3名以上の参加は1名当たり2割引。

お問合せ先

和田創研 TEL 050-3786-3704

MAIL info@wadasouken.co.jp

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

お申込みはファクスでどうぞ。FAX 050-3737-4562

営業精鋭学校 説明会 参加申込書 ※同業者および個人のお申し込みは不可。

2017年1月18日(水) 2月13日(月) 3月10日(金)

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職		
	所在地 〒				
	TEL	-	FAX	-	-
	MAIL				
参加者	氏名	所属	役職		
参加者	氏名	所属	役職		
参加者	氏名	所属	役職		

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナーの事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。