

目標必達！！ソリューション営業の実践！

基本の確認から実践まで！ 営業セミナー

営業マンは常にお客様の身近な存在であることが第一です。従来の営業では顧客満足は得られなくなっています。お客様が求めているのは「商品」だけではなく、課題やニーズを実現・解決する手段です。その期待に応えるためには顧客の考えや気持ちを正しく理解し、適切に対応する力が不可欠なのです。身近な存在であるからこそ潜在ニーズや課題を明らかにでき、実現・解決する的確な提案をすることにより、ソリューション営業の実践へとつながります。

本研修では、自身の営業の課題をあぶりだし、営業担当としての基本行動の実践、アプローチからクロージングといった営業プロセスを理解し、必須スキルを強化します。

伸び悩んでいる営業担当者を1日で見違えるセールスパーソンへの変身を目指します！

当研修を受講された方の96%が「役に立った」、82%の方が「売上が上昇した」と回答されています。

是非この機会をご活用下さい。

日時	2025年 9月17日(水) 10:00~17:00
会場	浜松商工会議所 4階会議室 (浜松市中央区東伊場2-7-1)
参加費	会員：14,300円 一般：18,700円(教材費・消費税込)
定員	50名
対象	営業管理者・営業社員

<お申込方法> ※ 講座日の3営業日前より、100%キャンセル料が発生します。

- 右記申込用紙またはHPよりダウンロードし、必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込ください。(受付後担当者様宛に「請求書兼申込受信のお知らせ」(インボイス対応)をFAXで返送いたします。)
- お申込後、受講料を原則として講座開催3日前までに請求書記載の銀行口座までお振込み願います。恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。受講料の返金はいたしかねますのでご了承ください。
- * 講座開講1~2週間前頃に受講券・会場地図等を申込者様宛にFAXいたします。
- * 駐車場はございますが、有料となります。
- * 最少催行人数は5名となります。
- * 反社会的団体及びその構成員と認められる場合やコンサルタント業の方は参加をお断りします。また講師業、士業の方など講師と同業の方の参加をお断りすることもあります。

- ◆ 振込先
- | | | | | |
|------------|-------|------|-----------|--------------|
| ① 静岡銀行 | 浜松営業部 | 普通預金 | NO.122431 | 口座名: 浜松商工会議所 |
| ② 浜松磐田信用金庫 | 東伊場支店 | 普通預金 | NO.657474 | 口座名: 浜松商工会議所 |
| ③ 遠州信用金庫 | 本店 | 当座預金 | NO.014280 | 口座名: 浜松商工会議所 |

<お問い合わせ> ☎ IPTEL : 050-3528-0837(直通) 📠 FAX : 053-452-6685

- ビジネススクール専用ホームページ <https://www.cci-biz.com/hamamatsu/>
- 浜松商工会議所ホームページ <http://www.hamamatsu-cci.or.jp/>

プログラム マネジメント力強化プログラム！

1	あなたの営業大丈夫？	<ul style="list-style-type: none"> ・あなたの営業スタイルは？ ・目指すべき営業スタイルを考える ・お客様の課題に仮説を立てているか？
2	ソリューション営業とは？	<ul style="list-style-type: none"> ・今までの人間関係だけでは通用しなくなる ・お客様視点をもち、問題解決型営業となる ・「御用聞き営業」から「提案型営業」への転換
3	顧客アプローチ戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客心理と営業ステップ ・ターゲット重点戦略
4	成功率を上げる鍵は何か	<ul style="list-style-type: none"> ・営業パフォーマンス向上の方程式 ・商品売る前に自分を売れ ・クロージングのタイミング

参加者の声

- ・話が実践に使える内容ばかりで、とても勉強になりました。忘れずに実行します！
- ・他業種の方の営業トークが聞けたことで、自分の能力の判断基準ができました
- ・見直せたことや今後まさに実践していきたいことも教えてくださりありがとうございました。
- ・講師の先生の実際に経験した話がおもしろく、とてもわかりやすかったです。真似します。
- ・営業のプロとして時間コントロールし、できるだけ長くクライアントに向き合っていきます！
- ・個性のある他の会社の営業を拝見でき、非常に勉強になりました。
- ・自社の営業のやり方を見直す良い機会になりました。

浜松商工会議所 人材支援課 行 FAX:053-452-6685 基本の確認から実践まで！営業セミナー 参加申込用紙

フリガナ			
事業所名		TEL	
フリガナ			
役職 / 申込者名		FAX	
所在地	〒		
E-mail		@	
フリガナ			
役職 / 参加者名			
フリガナ			
役職 / 参加者名			
会員・一般 (どちらかに○をつけてください)		受講料合計()円	振込予定日 月 日

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。 HHP