

4日間 提案営業の プロをそだてる講座

平成 22 年 場所：堺筋本町

9月13日 9月27日 10月18日 11月1日

時間：18:30 ～ 21:00

定員 20 名

講 義



研修の狙い

提案営業の一連の流れをアクションごとに分け、「講義→ロールプレイング」を繰り返すため、一つひとつのアクションがしっかりと吸収できます。

ロープレ



実 践



★日時（平成 22 年）

9月13日（火） 27日（月）
10月18日（月） 11月1日（月）

いずれも 18 時 30 分～ 21 時

★場所

大阪産業創造館 研修室

★受講料（4日間コース）

20,000 円（税込 21,000 円）
2人目以降は半額 10,000 円
（税込 10,500 円）になります。
※ただし一社4名様まで

★対象

中堅クラスの営業担当者
提案営業力のスキルアップを
目指されている方

内 容

1日目	実践！アプローチ ■アプローチの際の心構え ■HPから見えてくる会話のネタ ■戦略的な世間話の使い方 ■ロールプレイング ～アプローチの実践～
2日目	質問を考えよう！ ■自社のセールスポイントは？ ■質問の種類と活用法 ■セールスポイントから質問を考える ■ロールプレイング ～ヒアリングの基本～
3日目	実践！ヒアリング ■ニーズを引き出す質問の組み立て方 ■ツールを使った質問のテクニック ■ロールプレイング ～ヒアリングの実践～
4日目	実践！プレゼンテーション ■企画提案の考え方 ■プレゼンテーションの心構えとテクニック ■演習 ～プレゼンテーションの実践～

提案営業のプロをそだてる講座

<日時・場所>

平成 22 年

9/13、9/27、10/18、11/1

いずれも18時30分～21時

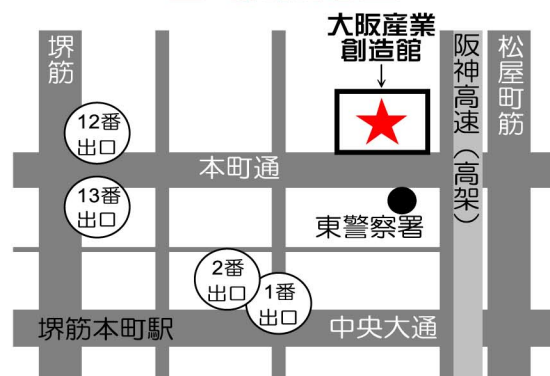
大阪産業創造館 5F 研修室 C

〒541-0053

大阪府中央区本町 1-4-5

堺筋線もしくは中央線堺筋本町駅下車

<会場案内図>



講師プロフィール



株式会社そだてる 代表取締役

小畑 秀之 (中小企業診断士)

食品メーカー・経営コンサルティング会社にて営業に従事。その後、2004 年、経営コンサルタントとして独立。

2008 年、株式会社そだてる設立 代表取締役就任。

専門分野は消費財卸売業・製造業向けの営業組織活性化支援。営業現場や担当者個々のやる気・スキルを重視した実践的なコンサルティングが特徴。

<お問い合わせ・お申し込み先>

株式会社そだてる

〒540-0029

大阪府大阪市中央区本町橋 7-18 名阪第二ビル

担当：田辺 (たなべ)

TEL.06-6942-7572

**WEB から
申し込みできます！**

そだてる

検索

<http://www.sodateru.co.jp>

■お申し込みについて

①下段の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX でお送りください。また、ホームページからのお申込も可能です。以上の手続きにより、正式申込みとして受領させていただきます。

(開催間際のお申込は、ご参加いただけないこともあります。あらかじめお電話でご確認ください)

②お電話ではご予約のみの承りになります。

③受講料は開催前日までに請求書記載の口座へお振込ください。(振込手数料は貴社でご負担ください)

なお、ご不明な点は 田 辺 (たなべ) 06-6942-7572 迄 お気軽にお問い合わせください。ご連絡お待ちしております。

参加申込書

会社名		業種	
住 所	〒		
TEL		FAX	
ご参加者氏名 と参加人数			
ご担当者氏名		メール	

FAX 06-6942-7582

株式会社そだてる
SODATERU CORPORATION