

～顧客関係性強化で受注を増加させる!～

主催：草津商工会議所

# やる気が続き結果につながる営業の基本徹底セミナー

提案型営業における基礎知識・スキルを習得し、営業マンとしてのステップアップを目指します。

- ・提案型営業の土台となる顧客の課題明確化と解決策検討のポイントを学びます。
- ・顧客との関係性強化に効果的な信頼関係づくり、コミュニケーション・スキルの習得を図ります。
- ・顧客の納得を引き出すプレゼンテーション・スキルを学び、提案力向上を促進します。
- ・ワーク（実習・演習）やディスカッションを行うことで、気づきや学びをより一層深めます。

新任営業担当者、基礎からもう一度営業スキルを学びたいという方は、この機会にぜひご参加ください！

## 提案型営業 基礎講座 プログラム

1. 提案型営業とは ・そもそも営業とは… ・顧客の課題を能動的に解決する ・「顕在化している課題」と「潜在化している課題」	・質問力の向上「拡大質問/限定質問の有効活用」 ・潜在化した課題の発見「課題の背景・原因を探る」 ・モレ・認識のズレを防ぐ
2. 顧客との関係性強化 ・信頼関係づくりの基本 ・コミュニケーション・スキルの向上 「傾聴/受容/質問/承認等」	4. 解決策の検討 ・自社のリソースを最大限かつ柔軟に活かす ・WIN-WINであること
3. 顧客の課題明確化 ・ヒアリング項目を選定した上で課題をヒアリングする	5. 提案力を強化するプレゼンテーション・スキル ・プレゼンテーションとは… ・顧客の納得を引き出す論理的説明の基本 ・ロジックと気持ちを込めた表現で心をつかむ

◆日時 令和 8年 5月 21日（木） 10：00～17：00（昼休憩1時間含む）

◆会場 草津商工会議所（キラリエ草津） セミナールーム

◆講師 (株)経営人事教育システム 契約講師 福島清誠 氏

◆受講料 当所会員：15,000円 当所非会員：20,000円（資料代、消費税込）

◆対象 営業ご担当者（新任営業担当者、または営業の基礎を学びたい方等）

◆定員 20人（1社より複数人の申込可能）

◆申込方法 下記申込書に必要事項を記入しFAXでお申込みください。

右記のQRコードよりホームページからもお申し込みできます。

開講が決定次第、受付確認書兼請求書をお送りします。

※開講決定後のキャンセルはご遠慮願います。（受講料をいただきますので予めご了承ください。）

※開講決定後の受講者への連絡は、申込み担当者へ電話またはメールで行います。

※定員に達しない場合はやむを得ず中止させていただくことがございますのでご了承ください。

◆お問合せ 草津商工会議所 総務課（〒525-0032 草津市大路2丁目1-35）キラリエ草津3F

TEL：077-564-5201 FAX：077-569-5692



## やる気が続き結果につながる営業の基本徹底セミナー 参加申込書

所在地 事業所名 連絡先	〒 —  TEL ( ) — FAX ( ) —	会 員 ・ 非会員	
		申込担当者	氏名  メールアドレス
(ふりがな) 受講者氏名		勤務年数	年 月
(ふりがな) 受講者氏名		勤務年数	年 月

※ ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種講座講習会の情報提供やセミナー参加者の実態調査・分析に利用させていただきます。