

“顧客重視の”

提案営業の進め方

～顧客の課題解決で新規取引の拡大を目指して～

<本セミナーのねらい>

厳しい経営環境の中、中小企業が新たな取引先を開拓し売上を伸ばしていくためには、単に自社の技術や製品をPRするだけではなく、顧客の課題解決につながる提案営業を実践することが重要です。このセミナーでは、顧客のニーズを的確に把握し経営課題の解決につながる提案営業の考え方や実施方法について、ケーススタディー等含めて学んで頂きます。

なお、本セミナーの実施後、「ソリューション型営業支援事業（大都市圏営業支援事業）」として、希望者に対し専門機関による大都市圏への営業支援（営業ターゲットの絞り込みや同行営業等）を行う事業を実施します。（※詳細は別途メールでのご案内、ホームページ等を参照ください。）

受講対象

広島県内に生産拠点を置く中小企業で
主に機械金属・樹脂・電気機械関連企業等

受講料

無料

定員/締切

50名(先着順) / 5月10日(木)

開催場所

広島県 JA ビル 9階
(広島市中区大手町 4-7-3)

開催期間

平成30年5月15日(火)
平成30年5月24日(木)

講師

株コスモ経営
代表取締役 大間 清浩

第1回

5月15日 火
10:30~17:00

- ・「ものづくり企業の営業戦略の基本」
- ・「提案営業の考え方と進め方」
- ・「顧客に提案できる自社の価値認識」
- ・「顧客ニーズ（課題）の引き出し方」 演習

※インターバル期間中に自社のアピールポイントを考察・整理していただきます

第2回

5月24日 木
10:30~17:00

- ・「課題解決に向けた提案書の作り方」
- ・「顧客の関心を弾く提案書の作成」 ケーススタディー
- ・「顧客の提案活動に向けて」 自社を考察

※本セミナーは全2回のインターバル研修のため、原則として1・2回ともに受講して頂きます。

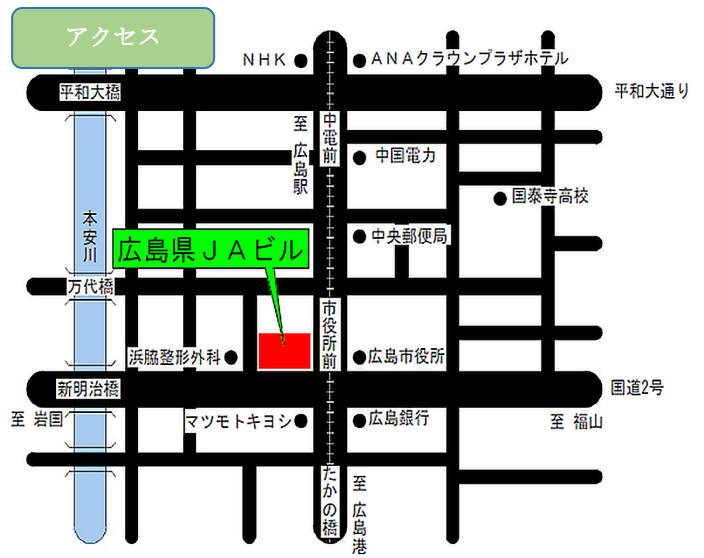
お問い合わせ 公益財団法人ひろしま産業振興機構 販路開拓支援担当 多川 仲川
TEL 082-240-7704 FAX 082-242-8627 E-mail hanro@hiwave.or.jp

裏面に
続く

・講師紹介 ... (株)コスモ経営
大間 清浩 氏



(株)コスモ経営 代表取締役 大間 清浩氏は、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わり、1989年より現職。中小企業診断士の資格を保有されており、中堅中小企業メーカーを中心としたコンサルティング及び経営・営業・業務改善等の幅広い分野でのセミナーを行う。
特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修と評価が高い。
また、中小企業大学校や各地の商工会議所商工会等の公的機関での研修実績も多い。



◇ 市内電車・バス 広島市役所前下車 徒歩1分
◇ 車 広島駅から15分 広島インターから30分

【“顧客重視の” 提案営業の進め方】セミナー 参加申込書

Fax : 082-242-8627
E-mail : hanro@hiwave.or.jp
(公財)ひろしま産業振興機構 販路開拓支援担当 多川 行き

5月10日(木)【必着】
までにお申込み下さい。

企業名				
所在地				
TEL			代表連絡 E-mail (必須)	
出席者	部署	役職	氏名	E-mail

※ご記入いただいた個人情報について主催以外の第三者への開示は法令に基づく開示など特別な場合を除き、提供された目的を越えて開示しません。但し当財団の事業活動の範囲内において活用させていただきますので、ご了承下さい。

《フェーズ2》のご案内 事業の詳細・申込は別途

大都市圏営業支援事業「支援機関による個別マッチング支援」

本セミナーの実施後、大手企業のOB等で構成され、豊富なビジネス経験や出身企業のネットワークを始めとした幅広い人脈を抱えるマッチング支援機関のサポートで大都市圏への営業支援を行います。
支援企業として採択されましたら、専門機関によるヒアリングを行い、貴社とともに営業戦略の策定を行います。ターゲット企業を選定した後に大都市圏（関東・関西圏）への同行営業を行います。

特定非営利法人 経営支援NPOクラブ（首都圏）
支援スタッフ（大手企業OB）：200名
出身企業：三井物産、三井造船、東芝、富士フィルム、NEC、日立建機等100社

特定非営利法人 産業人OBネット（関西圏）
支援スタッフ（大手企業OB）：110名
出身企業：川崎重工、三菱重工、松下電器産業、神戸製鋼所、ダイハツ、東芝、三洋電気等60社

■連絡先 (公財) ひろしま産業振興機構 電話番号：082-240-7704 担当：多川