実践！営業力体得研修（マーケティング力向上研修）

岡山県委託事業

県内
自動車関連企業の
営業担当者～
管理者・リーダー層
向け

「待ちの営業から攻めの提案営業へ」顧客を惹きつける面談プロセスの構築と社内定着

本研修では、顧客がもつ課題・問題点を発見し、顧客ニーズと自社商品を合致させる面談プロセスの手法を身につけ、見込みから契約までの期間を大幅に短縮し、成約率を倍増することを目指すとともに、一連の面談プロセスの社内定着を図ります。

参加費 無料

申込締切日：令和元年10月18日（金）17:00

《日　時》 令和元年**10月23日㈬、11月8日㈮、11月19日㈫ の3日間**
各日 **9:30～16:30** **※原則3日間を通してご参加ください。**

《定　員》 **20名程度**

《参加費》 **無料**

《会　場》 **ロイヤルホテル岡山 光華の間**（岡山市北区絵図町2-4）

《講　師》 株式会社コンサルトネット 代表取締役　**角澤 明** 氏
※大手工作機械メーカーで、新商品開発・マーケティング・経営戦略構築・展示会システム構築に携わる。
中小企業診断士取得後、行政・民間への経営コンサルティング及び大手企業マネジメント層への人財開発研修を展開。

1日目 令和元年 10月23日㈬

自社の強みを顧客ニーズに合致させるための面談プロセスを学ぶ。

- アプローチ：コミュニケーション導入（話題の提案、価値の提示、同意の確認）
- リサーチ：顧客ニーズの把握（拡大型リサーチと限定型リサーチ）
- コンサルティング：顧客ニーズと商品のマッチング（ニーズキャッチ）
- クロージング：顧客満足度確立（メリットの振り返り）
- 面談プロセスのロールプレイング

2日目 令和元年 11月8日㈮

1日目の学習を基に、気づいていない顧客ニーズの取り組み、購入意思のない顧客へのアプローチ、営業障壁となるケースについて、ロールプレイングを実施。

- 無関心の取り込み：購入意思のない顧客へのアプローチ方法
- ハザードコンサルティング（不審の解消、誤解の解消、不満の解消）
- 面談プロセスのロールプレイング

3日目 令和元年 11月19日㈫

1日、2日目の学習を基に受注獲得話法のロールプレイングの実施と社内定着。

- 自分の面談ケースについてのロールプレイング
- 個別評価フィードバック（講師→受講者）

主催：岡山県、（公財）岡山県産業振興財団

お申込みは裏面をご覧ください。➡

申込締切日：令和元年10月18日（金）17:00
FAX番号：086-286-9676

実践！営業力体得研修（マーケティング力向上研修）参加申込書

令和元年　　月　　日

（公財）岡山県産業振興財団　三谷・小倉　行

企業・団体名		
参加者	役職	氏名
	役職	氏名
所在地	〒	
連絡先	TEL：	FAX：
	E-mail：	
業種	①鍛造・鋳造　②プレス・板金　③溶接・製缶　④切削・研削　⑤樹脂成形 ⑥複合材加工　⑦塗装・表面処理　⑧熱処理　⑨金型・治工具 ⑩電気・電子機器　⑪設計　⑫金属形成　⑬工具　⑭ゴム　⑮試験・検査 ⑯機械要素　⑰運送　⑱サービス業　⑲その他（　　） ※いずれかに○を付けてください。複数選択可。	
主要製品 （自動車関連）		

※原則3日間を通してご参加ください。
※FAXまたはメールにて下記申込先までお申込みください。
※参加申込書にご記入いただいた情報は、事業運営上必要な範囲内で、適切に使用させて頂きます。

お申込み先

公益財団法人
岡山県産業振興財団
Okayama Prefecture Industrial Promotion Foundation

〒701-1221 岡山市北区芳賀 5301
ものづくり支援部 研究開発支援課　三谷、小倉
TEL：086-286-9651　FAX：086-286-9676
E-MAIL：jidousya@optic.or.jp