

2025年度 生産性向上支援訓練のご案内

提案力を磨き、信頼を築く営業術

好評につき追加開催！

提案型営業実践

定員
15人

受講料
3,300円
(税込)

日時

25.
12/4(木)

締切
11/13(木)

9:30 ~ 16:30 (計6時間)

場所

ポリテクセンター群馬
(高崎市山名町918番地)



ーコースのねらいー

自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など、顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する



(株)ウィンテルマネジメント
代表取締役
市川 晃久 氏

1991年 慶応義塾大学卒業。
同年 (株)ダイエー入社、教育訓練を担当。
1995年 中堅スーパーにて社長室長に就任。
1996年 営業担当取締役(店舗運営、商品)に就任し、売上高、粗利益高、経常利益を増加させる仕組みを完成させる。
1997年 ウィンテルマネジメントを設立。主に流通業、サービス業での「バイヤー教育」「店長教育」「マーケティング戦略の立案」を手がける。

ー申込方法ー

裏面の受講申込書に必要事項をご記入の上、当センター宛てFAXまたはメールでお送りください。

ーコース内容ー

1. 営業スタイル	(1) 競合他社の商品のすごい点を確認する (2) 取引先に会うための次のネタを探す (3) 顧客に6回会えるネタはあるか、NGワードは何か (4) 営業戦略設計(商談履歴管理含む)
2. 顧客の問題発見・解決の支援手法	(1) なぜ売れないのか？マーケットを把握する (2) 購買担当者との交渉をするうえで事前確認すべきこと (3) 「対等な交渉」など、ほとんど存在しない (4) 自社(自分の意外な強さとは何か) (5) 顧客(新規含む)の攻略ポイント
3. 実践提案のポイント	(1) 「自社の業界」はどんな業界か説明できるか (2) 業界内のシェア分析、バランス、15%ルール (3) 競争戦略「5つの競争要因」 (4) 顧客(担当者)を徹底的に把握する (5) 交渉の際に取引先の組織図を確認する (6) 顧客の課題や困っていることは何か

あなたの職場に2,200~6,600円(1人1コース当たり)で講師派遣もできます！(受講者6名以上必要です。)
様々なカリキュラムがございますので、ぜひお問い合わせください。

実施機関：株式会社ウィンテルマネジメント

主催・問合せ先：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構群馬支部
ポリテクセンター群馬 生産性向上人材育成支援センター

お問い合わせ／TEL:027-347-3963

<https://www3.jeed.go.jp/gunma/poly/biz/seisansei.html>



