平成27年度　販売力強化支援事業

企画提案力アップセミナー

～企画提案のポイントを知り、販売力をアップしよう～

企画提案は、自社商品・サービスの良さを分かりやすく説明することではありません！
自社商品・サービスの企画提案は自社商品・サービスの良さを分かりやすく説明することではありません！
自社商品・サービスを使うことで、どんなメリットを得ることができるかを分かりやすく伝え、購買意欲を持って頂くことが企画提案です。
今回は企画提案力のアップに向けて必要なことを明確にし、実際の商談現場で使える「ワンシート企画書」について実際に取り組む、より実践的な内容のセミナーとします。
「受託生産、開発であるため提案する商品が無い」と考える企業もありますが、その場合こそ、自社活用のお役立ちポイントを伝えるべきです！
積極的なご参加をお待ちしております！

◆開催方法　今回は、熊本、八代の二か所で同じ内容を開催します。

◆開催日時

熊本コース）平成２７年１１月４日(水)、１１月１６日(月)
いずれも、午前１０時～午後５時
会場：熊本県商工会連合会　9階大会議室（熊本市中央区安政町3-13）

八代コース）平成２７年１１月５日(木)、１１月１７日(火)
いずれも、午前１０時～午後５時
会場：八代市商工会（八代市鏡町内田460-3）

◆参 加 費　無　料

講師　株式会社コスモ経営 代表取締役
中小企業診断士 大間清浩 氏

【第一回】
1.提案営業の基本的な考え方を学ぼう
①提案営業とはメリット提案
②提案の原点のマーケティング発想
2.お客様の情報を良く知ろう
①知るべき情報とは何か
②情報を聞き出す力を高めよう(SPIN法)
3.ワンシート企画書の作り方と取り組み
①ワンシート企画書例
②自社のワンシート企画書を作ってみよう
③企画提案の手順

【第二回】
1. ワンシート企画書を使ってのプレゼンテーション
①作成したワンシート企画書を使ってのプレゼンで―ション
②講師からのアドバイス
2.お客様にとっての価値の見出し方
①お客様にとっての価値とは何か
②価値が見出しにくい場合の考え方
3.ワンシート企画書の見直し
①ワンシート企画書での提案ポイント見直し
②見直しポイントの発表

＜プロフィール＞
1962年佐賀県生まれ。
長崎大学経済学部卒業後
大手宝飾メーカーにて5
年間の販売実務に携わる。
1989年より現職。

現在、主に関西の中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング及び経営・営業・業務改善等幅広い範囲でのセミナー、社員教育の講師を務める。
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・研修との評判がある。
この企画提案研修は特に人気で、全国で開催されている。

※定員30名（先着順）

●主催：熊本県商工会連合会　　担当：経営支援課
●申込・問合せ：電話番号 096-325-5161