

営業交渉力強化研修会

～ 顧客ニーズに応える提案型営業 ～

社団法人
東京建設業協会

激変する経済環境下では、適正な収益を確保することが、より重要な経営課題となります。そのためには、営業力強化が必須であり、顧客のニーズに的確に応える提案営業、適正価格維持のための交渉力が求められます。

そこで、本セミナーでは、実習を交え、営業交渉力強化のポイントをわかりやすく、習得していただきます。

この機会を、営業力強化にお役立てくださいますよう、ご案内申し上げます。

開催日時

平成21年5月13日(水) 9時30分～16時30分 (9時から受付)

対象

建設業の営業管理者、営業担当者

内容

1. 「提案型営業」の推進

- ①営業担当者の営業行動のやる気の喚起と信頼を得る人間関係づくり
- ②良い提案をするために相手の考えを知る、質問と傾聴の仕方
- ③良い提案をするためのプレゼンテーション技法《実習》
- ④お客さまの不安を取り除く反論克服法

2. 「適正収益確保のための価格交渉術」

- ①値上げ価格と引き下げ価格について
- ②交渉に必要な考え方と心得ておくべき基本事項《実習》
- ③価格に関する断り文句の対処法
- ④価格交渉の正攻法
- ⑤価格に関する反論に答える8つのテクニック
- ⑥価格交渉のセールストーク 7つのポイント

講師

西村文彦氏

(にしむらセールス&ヒューマン研究所)

青山学院大学卒業後、OA関連企業にて営業関係の仕事に従事。

その後、営業推進本部にて、全国の販売店の営業担当者にセールスを指導。後に、人間関係の教育で師事を仰いでいた著名な企業教育家、箱田忠昭氏のインサイトラーニング社にて、営業推進実務および研修インストラクターの経験を積む。2000年6月に「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。営業現場を熟知し、販売心理学、人間関係論を駆使した実践的指導には定評があり、企業内研修から商工会のセミナーまで幅広く研修指導を行っている。

受講料

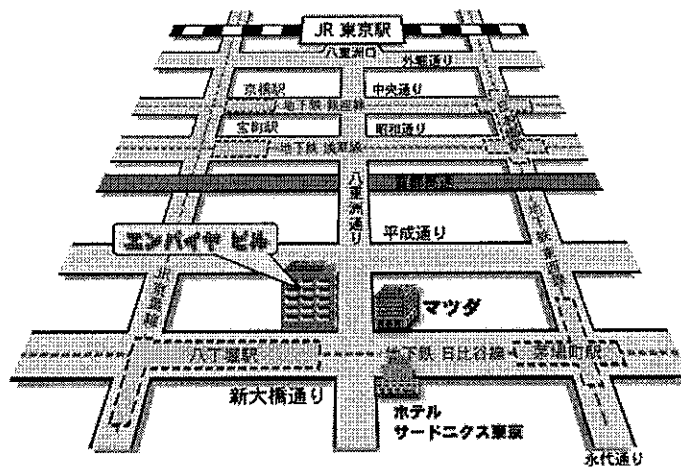
- 東京建設業協会・東京土木施工管理技士会会員：無料
- 会員外：1万円（税込み・当日受付にてお支払いください）

定員・申込方法

- ・定員48名
 - ・申込用紙にご記入の上、FAX（03-3555-2170）にてお申込みください。
 - ・受付け後、受付印・受付番号を記入の上、返信いたします。
 - ・定員に達した場合など、申込みが受けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
 - ・本研修は、グループ形式での演習も含まれているため、少人数で開催いたします。
1社あたり2名までのお申込みに限らせていただきます。
- ※申し込み状況によっては、3名以上受け付けますので、3名以上の参加をご希望の場合は、講習会係までご相談ください。

会場

エンパイヤビル 11階「第1会議室」 中央区八丁堀2-23-1〔TEL 03-3555-6041〕



日比谷線「八丁堀」(A5出口) から徒歩1分
東西線「茅場町」(5番または2番出口) から徒歩5分
JR京葉線「八丁堀」(B1出口) から徒歩3分
都営浅草線「宝町」(A2出口) から徒歩7分
JR「東京」(八重洲口) から徒歩13分

問合せ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170)
〒104-0032 中央区八丁堀 2-5-1 東京建設会館 5階
当協会のサイト (<http://www.token.or.jp>) で各種研修会のご案内をしています。