

営業スキル基本研修会

～ 今日から提案力が強化できます ～

社団法人
東京建設業協会

激変する市場において、お客さまに対して的確な提案を続けることがますます求められています。また、受注につなげるためには、場当たりの営業活動を行うのではなく、計画性を持ってお客さまの問題解決を行う（＝問題解決型提案営業）ことが必要です。

本研修では、営業パーソンを対象に、お客さまへの効果的な提案活動について、多くの演習を交えて、実践的に学んでいただきます。この学習によって、提案力強化につながる問題解決力、プレゼンテーション力、交渉力のスキルを短期間に習得できます。

是非この機会にご参加をお待ちしております。

開催日

平成23年5月27日(金) 10時～16時30分 (9時30分より受付)

対象

初めて建設業の営業職に配属された方（新入社員含む）

内容

1. 提案力を150%にUPさせる方法【導入講義、個人ワーク、グループ討議、講師コメント】

- (1) 営業を取り巻く環境変化
- (2) 「問題解決型提案営業」とは何か
- (3) 提案のプロセス(手順)
- (4) 提案に必要な能力
- (5) 自己の強みを再確認しよう

2. 提案力強化のための『問題解決力』【講義、個人ワーク、グループ討議、講師コメント】

- (1) なぜ問題解決が必要なのか
- (2) 問題とは何か
- (3) 問題解決のプロセス(手順)
- (4) 事実と仮説について
- (5) 問題解決を理解するための事例研究

3. 提案力強化のための『プレゼンテーション力』【講義、個人ワーク、グループ討議、講師コメント】

- (1) プレゼンテーションの基本
- (2) プレゼンテーションのプロセス(手順)
- (3) プレゼンテーションの演習

4. 提案力強化のための『交渉力』【講義、個人ワーク、グループ討議、講師コメント】

- (1) 交渉の目的と目標
- (2) ロールプレイングの進め方
- (3) 3人1組での演習
- (4) 代表ロープレ、相互コメント

5. 総まとめ講義【講話】

講師

田中 浩氏

((株)ヒロ・マネジメント代表取締役、一般社団法人日本経営協会 講師)

受講料

- 東建会員 無料
- 非会員 10,000円 (税込み：当日受付でお支払いください)

定員・申込方法

- ・定員36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。
- ・受付後、受付印・受付番号を記入の上、返信させていただきます。
- ・定員に達した場合などで、受け付けられない場合は、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定させていただきます。
- ※多数の申込みが予想されますので、当日必ずご出席いただける方のみお申し込みください。
- ※申込み受付後、万一欠席される場合は至急ご連絡ください。

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 東京都中央区八丁堀2-5-1 東京建設会館5階
当協会の各種研修会はホームページ <http://www.token.or.jp> にて案内しております。

営業スキル基本研修会 参加申込書

開催日 平成23年5月27日(金) 10時～16時30分(9時30分より受付)

会場 エッサム神田ホール 4階大会議室

会社名			
会社所在地	〒 TEL FAX		
連絡担当者	所属・役職	氏名(ふりがな)	
参加者	所属・役職	氏名(ふりがな)	受付No.
	所属・役職	氏名(ふりがな)	受付No.
会員・非会員	会員		非会員

※東京建設業協会会員の方は「会員」に○を付けてください。不明の場合は事務局で確認いたしますので無記入で結構です。
※本紙にご記入いただいた内容については講習会事業以外には使用いたしません。

会場案内図 エッサム神田ホール 4階大会議室 千代田区神田鍛冶町3-2-2



- 【JR】神田駅 東口 徒歩1分
秋葉原駅 電気街口 徒歩6分
- 【地下鉄】銀座線 神田駅 3出口 徒歩0分
丸の内線 淡路町駅 A1出口 徒歩5分