

S E R I 経営セミナー

数字を大きく伸ばす！ 提案営業の進め方

●ねらい 手間をかけずに提案書を作成し、顧客の潜在ニーズを引き出して成果につなげる「本物の提案営業の進め方」を学ぶ。

●日時 平成28年12月7日(水)
10:00～17:00

●会場 アゴラ静岡 7階会議室
静岡市葵区追手町1-13 (JR静岡駅から徒歩8分)

●プログラム

第1部 提案営業の進め方

【STEP1】確実に成果につなげる提案営業

【STEP2】提案営業、本物の条件と手続き

第2部 営業提案書のまとめ方

【STEP3】顧客の納得を引き出す提案書

【STEP4】手間をかけない提案書の作成方法

●受講料

(円)

申込人数 会員区分	1～2名	3～4名	5～9名	10名～
維持会員	12,300	10,300	8,200	6,200
賛助会員	24,700	20,600	16,500	12,300
非会員	37,000	30,900	24,700	18,500

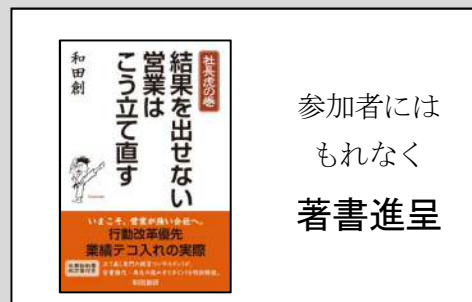
(1人あたり：資料代、消費税を含む)

●講師

和田創研 代表 わだ そう 和田 創 氏



- ・多くの顧問先に“本物の提案営業”を定着させ、営業を短期間で甦らせる。
- ・「御社の営業をよくするヒント」「結果を出せない営業はこう立て直す」など著書多数。



参加者には
もれなく
著書進呈

