

信頼を深める！

(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構
生産性向上支援訓練事業(提案型営業実践)

リーダーのための実践的提案営業のすすめ

営業リーダーがより深く、
より濃い提案ができれば、売り上げは
グーン!と伸びると思いませんか？

チームでモチベーションを高められる
技法を伝授し、営業マン個人はもちろん、
全体での売上向上を目指します。

日時: 2019年12月12日(木)
2020年 1月16日(木)
9:40~16:40

会場: 福岡県中小企業振興センター
302会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15

定員: 15名

受講料: 5,500円(税込)

こんなケース、ございませんか？

Case.1

- 部下、顧客の心理をよりよく理解したい。
部下への指示の出し方に悩みや不安を抱えている方、
顧客の深い考えを引き出すことに苦勞されている方に、
「質問」による手法をご教授いたします。質問を使いこな
し、相手の主体的な行動を促す能力の習得を目指しま
す。

Case.2

- 顧客に応じた営業スタイルを身に着けたい。
営業スタイルの種類とその特徴を知り、顧客に合わせ
たアプローチの習得を目指します。ロールプレイングによ
る演習も交えて、顧客の抱える問題や立場に合わせた営
業を座学だけでなく実践的に学習いただけます。

Case.3

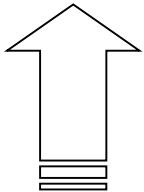
- 関心を持たれる提案書作り、説明の仕方を
学びたい。
商品価値を見出し高める考え方、や目標達成に関わ
る重要な内外の要因を特定するSWOT分析から、強み
の認識方法をお教えいたします。その上で相手に訴えか
ける資料の作り方と、こちらが主導権を握る提案実施・説
明の仕方の習得を目指します。

講師紹介

ワタナベコンサルティング 代表 渡辺 日菜子
中小企業診断士(福岡県中小企業診断士協会 所属)



医療介護機器製造業で営業職として従事後、独立。
経営コンサルタントとして経営者の相談支援を行う傍ら、多数の現役
営業マンへ研修等を通して支援してきた。営業マンの妻でもあり、内
でも外でも営業マンを支援することを生業としている。



定員15名
先着順

本紙に必要事項をご記入後、
FAX : 092-622-6884宛てにお申し込み下さい

< 受講申し込み >
『リーダーのための実践的提案営業のすすめ』
申込期限：定員に達し次第締め切らせていただきます。

留 意 事 項



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構福岡支部
福岡職業能力開発促進センター

ポリテクセンター福岡

本研修は、厚生労働省所管の公的な職業能力開発施設であるポリテクセンター福岡の生産性向上人材育成支援センターが、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、本会が事業取組団体としての選定を受け、ポリテクセンター福岡からの業務委託により、本会会員等の皆様のために生産性向上支援訓練を実施するものです。

- ・個人での受講はできません。企業(事業主)からの指示による申込みに限ります。
- ・お申込み受付後、受講料のお振込先を受講案内にてFAX送信いたします。お振込の確認が取れ次第、受講決定通知書をFAX送信いたします。
 ※恐れ入りますが、お振込手数料は受講者様のご負担にてお願いいたします。
 ※お申込み多数の場合は、先着順にさせていただきます。
- ・お申込み後、受講者を変更する場合は、実施日の1週間前までにご連絡ください。

お問合せ先

福岡県中小企業団体中央会 産業支援課 (担当：堀田・杉本・中尾) TEL : 092-622-8486

----- 切り取らずにそのままFAX (092-622-6884) にてお申し込み下さい -----

事業者名					TEL	
					FAX	
所在地	〒					
申込担当者 氏名			部署等			連絡先
NO.	受講者氏名	ふりがな	性別	年齢	受講料合計	
1					¥ 5,500 × ____ 名	
2						
3						
4					合計 ¥ _____	
5						

※ お申込みいただいた情報は、本支援事業の運用以外では使用いたしません。