

先生ご自身の営業力を高め、ご支援先の営業スキル強化にも役立つ！ 売れる営業と売れない営業の違い

～ 営業は技術である！ ～

同じ商品を扱っているのに、なぜ売れる人と売れない人がいるのでしょうか？
なぜなら営業は技術であり、そのポイントを習得できていないからです！
営業の技術を、基本から学んだことがある人は多くありません。たまたま初めて
教えていただいた上司の影響で、売れる営業にも売れない営業にもなります。
経営者や法人の担当者様への営業も、原理原則は大きく変わりません。営業
の技術を習得することができれば、ご自身の営業の成果だけではなく、クライア
ント様の営業スキル強化ご支援、そして成果の創造にもつながります。



ねらい	営業で成果に直結する具体的な技術を身に付けることを目指します	
特徴	すぐに使える技術が多く、成果に結びつく研修です	
対象者	中小企業診断士、経営コンサルタント など	
実施日時	2021年4月17日(土) 15:00～17:00 ※ 14:40～受付開始	
15:00	① 自己紹介、目標設定	自己紹介、この研修を学んで望む成果
15:30	② 売れる営業売れない営業の違い	4つのポイント KASH セールスプロセス
16:00	③ 初回面談のポイント	事前準備と具体的トーク、ヒアリングのポイント
16:30	④ プレゼンテーションのポイント	すぐに欲しくなるプレゼンテーションのポイント
会場	サンポートホール高松 62 会議室 ※オンラインや録画での配信は行いません	
講師	ブルデンシャル生命保険株式会社 高松支社 営業所長 成田 弘輝	
定員	15名	
受講料	3,000円(消費税込)／名 ※テキスト代を含む	
申込締切	2021年4月12日(月)	申込方法 eメールまたはFAX
お申込み お問合せ先	一般社団法人 香川県中小企業診断士協会 事務局:八木 〒761-0301 高松市林町 2217-15 香川産業頭脳化センター402号 電話：087-814-6456 メール： mail8@shindan-kagawa.org QRコード→	

【中小企業診断士】とは、経営コンサルタントとして唯一の国家資格であり、中小企業の経営課題に対応するため、診断・助言を行う専門家。当協会に所属する中小企業診断士は「地元企業とともに成長発展する」をモットーに、さまざまな活動で地域経済活動をサポートしています。

一般社団法人 香川県中小企業診断士協会事務局：八木行

FAX: 087-840-0321

【参加申込書】 お申込締切：2021年4月12日(月)

企業・団体名:	携帯番号: - -
お名前:	