

「成約率向上・提案力強化研修」開講のお知らせ

営業活動において、成約力を向上させるために重要なものは何でしょうか？

トークスキル、分析力、洞察力、清潔感のある身だしなみ、そういった営業マン個人の能力ももちろん大切です。しかしそれだけではなく、そこに説得力のある提案書やパンフレットなどがあれば、さらにお客様の背中を押すための強力な武器となります。本研修では成約率向上、提案力強化のための知識、技能、資料作成手法などを基本からお伝えいたします。まず第1日目で、お客様に向けて発信したい情報や現在持っている情報を分析、整理するための方法を学習します。続く第2日目で整理した情報やアピールポイントなどをお客様に一番届く形で提案書に落とし込む方法について学習するという内容となっております。今までの営業スタイルで結果が出ずにお悩みのベテランの方、これから営業マンとして新しく活躍していく新人の方、歴に関係なく、楽しく学んでいた内容となっておりますので、皆様是非、奮ってご参加下さい。

【開催概要】

成約率向上・提案力強化研修		
受講料	1名：¥250,000（税別）	
研修実施日時	1日目	2日目
	2019年6月26日 9:30-16:00	2019年9月25日 9:30-16:00
研修会場	1日目	2日目
	株式会社トヨタレンタリース静岡 池田オフィス 会議室 静岡県静岡市駿河区池田195-1	株式会社トヨタレンタリース静岡 池田オフィス 会議室 静岡県静岡市駿河区池田195-1

※昼休憩（12:00～13:00）

※カリキュラムの詳細に関しましては別紙タイムスケジュールをご参照ください。

【本研修のポイント】

- ・成約率や提案力を高めるための知識や技能を一から丁寧に教えますので、ベテランの方から新人の方まで幅広くご参加いただけます。
- ・効果的な提案資料の作成方法を顧客データの分析方法に基づいて教えますので、お客様に本当に刺さる資料作成が出来るようになります。

▼このような方は、ぜひご参加下さい。

- ・営業活動を行っても結果が出ず、成約率が伸びない。
- ・トークスキルに頼りすぎていて、提案資料に目を向けてこなかった。
- ・とりあえず、顧客情報は収集したけれど、積極的に活用はしてこなかった。
- ・提案資料は1種類、どんなお客様にも同じものをずっと使ってきた。

▼対象助成金のご利用について

本研修は人材開発支援助成金の特定訓練コース内若年人材育成訓練と一般訓練コース要件に適合するよう企画開催するものです。

ご利用につきましては、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局（info@jee-a.or.jp）までご相談ください。

追って必要書類のご案内をお送りいたします。

▼お申込みについて

別紙の受講申込書をご記入のうえ、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局までメールにてお申込み下さい。