

# 営業プロ養成講座

若手営業担当者に「提案営業」のスキルを身につけていただく4日間コースです。各回、演習・ロールプレイングを行い、より実践に近い形で「現場実践力」を身につけていただきます。また、異業種の営業担当者との切磋琢磨することにより、仕事に対する新たな発見・気づきの場となります。

10月24日(木) 18:30~21:00	11月7日(木) 18:30~21:00
<p><b>提案営業の基本</b></p> <p>提案営業とは  <b>顕在ニーズと潜在ニーズ</b></p>	<p><b>プレゼン力を鍛える</b></p> <p>プレゼンの基本  <b>プレゼンのテクニック</b></p>
11月21日(木) 18:30~21:00	12月5日(木) 18:30~21:00
<p><b>ヒアリングの基本</b></p> <p>入手すべき情報とは  <b>ニーズの仮説を立てる</b></p>	<p><b>質問力を鍛える</b></p> <p>質問の流れを組み立てる  <b>交渉・クロージングのポイント</b></p>

- 受講料** 無料
- 会場** 兵庫県民会館9階 鶴の間  
神戸市中央区下山手通4-16-3
- 対象** 概ね入社3年以内の営業担当者
- 定員** 20名(原則、先着順)
- 講師** 株式会社そだてる 代表取締役  
小畑秀之氏(中小企業診断士)

**講師紹介**

株式会社そだてる 代表取締役  
 中小企業診断士 **小畑秀之氏**



食品メーカー、経営コンサルティング会社を経て2004年に中小企業診断士として独立。その後2008年に(株)そだてるを設立、代表取締役に就任。専門分野はサービス業や消費財卸売業の営業力強化支援。営業現場や担当者個々のやる気・スキルを重視した実践的な研修・コンサルティングが特徴。



**お申込み・お問い合わせ**

兵庫県中小企業団体中央会支援部  
 〒650-0011 神戸市中央区下山手通4-16-3  
 兵庫県民会館3階  
 TEL 078-331-2045 FAX 078-331-2095  
 E-mail nou1@chuokai.com



**参加申込書 (FAX078-331-2095 または nou1@chuokai.com)**

会社名	代表者名
TEL	FAX
住所	
E-mail	
参加者氏名	入社年数

※複数名のお申込みも可能ですが定員を超えるお申込みの場合、ご遠慮いただくこともございます。ご了承ください。  
 ご記入いただいた個人情報等は、本セミナーにかかる名簿作成、連絡等にのみ使用いたします。  
 このチラシは、全国中小企業団体中央会補助事業「平成24年度補正地域中小企業の人材確保・定着支援事業」の補助を受けて作成しました。