

準備、行動、企画提案、商談の4ステップで成約に結びつける

マーケティング・企画

# マーケティングで差をつける！ 提案営業の勝ちパターン

営業手法を変えれば驚くほど売れる！

## セミナーのねらい

顧客本意の姿勢で売り上げを伸ばす提案営業の方法を学ぶ講座です。

優先すべき顧客を明確にし、そのターゲットがどのような経営・市場環境にあるかを分析し、ターゲットの戦略やブランドに合致するサービス・商品を選択し、ターゲットの意思決定フローに沿って提案する、という提案営業の流れにのっとり解説します。また、顧客を巻き込んで提案書を作りながら契約する成功術をお伝えします。

若手社員にとっては提案営業を基本から学ぶ機会となり、役員・管理職の方には組織として効果的・合理的な営業方法へ改善する手法を習得していただけます。

## 市川 晃久 氏

(株)ウィンテルコンサルティンググループ  
代表取締役



1991年慶応義塾大学卒業後、ダイエーにてデリカテッセン売場責任者、人事部で教育訓練を担当。95年中堅スーパーマーケットの社長室長に就任。早稲田大学ビジネススクールでマーケティング、管理会計を修得。97年ウィンテルコンサルティンググループを設立。各業種のトップ企業を中心に、各社の経営・マーケティング戦略の立案、社内研修、マーケティング教材の開発、セミナー講師等で活躍中。常に最新の動向・事例に基づく実践的で明快な指導には定評がある。

主な著書に『店长・バイヤーは、あなたが動かす。量販店営業で勝ち残る鉄則』（日本経済新聞出版社/2008年1月）がある。

## プログラム

- 営業の前に準備すべきことは？
- 営業の現場でどう行動すべきか？
- 顧客にささる企画立案と提案書作成の方法は
- 商談と営業マネジメントで成約率を高める

日時

2020年1月24日(金)

10:00 ~ 17:00

会場

日本経済新聞社6階  
「日経・大手町セミナールーム1」  
(日経カンファレンス&セミナールーム内)

受講料

38,500円(税込み)

対象者

リーダー、新任、部長、課長、中堅、若手、  
新入社員

レベル

基礎、実践、応用

WEB検索番号:P1901792