

「あきた営業力強化塾」開催のご案内

商談において「自社の魅力」もしくは「自社の技術・製品の魅力」を上手く相手に伝えられない・・・という悩みをよく耳にします。

そこで当センターでは、商談をより効果的に進めていくために、秋田広域商談会に参加される受注企業の皆様を対象とした研修を行います。

商談スキルを身に付ける絶好の機会ですので、是非とも参加して頂きますようご案内いたします。

- テーマ 実践的な販路開拓の進め方
プ レ 研 修：注目され、信頼される企業になるためにやるべきこと
フォロー研修：商談を取引成果にいかすためにやるべきこと
- 実施目的 商談から受注に至るまでに、最低限しておかなければならないことを、2日間でコンパクトに学び、そして体験して頂きます。
この研修を受講して頂くことで、担当者個人の能力に依存しがちな営業活動を、誰もが同じように行えるように標準化されることを目指します。
- 開催日時 プ レ 研 修 平成25年11月11日(月) 10:00～17:00(6時間)
フォロー研修 平成25年12月12日(木) 10:00～17:00(6時間)
- 会 場 ふきみ会館 鳳凰の間 (秋田市山王5-9-6)
- 講 師 株式会社流通プランニング研究所 中小企業診断士 川上 正人 氏
【講師紹介】
昭和62年広島市内の大学を卒業後、広島県中小企業団体中央会、青山監査法人に勤務、平成5年に経営コンサルタントとして独立・開業。
平成11年12月に㈱流通プランニング研究所を設立、代表取締役役に就任。
全国各地で販路開拓支援におけるセミナー講師として奔走中。実践に即した的確なアドバイスは、受講者からも絶大なる支持を得ている。
- 参集範囲 秋田広域商談会(平成25年11月28日開催)に受注企業として参加する県内ものづくり企業の経営者、営業(技術)幹部及び担当者
- 参加費 無料
- 定 員 30名(1社2名まで) ※定員になり次第、締め切りとさせていただきますので、お早めにお申込みください。
- 主 催 公益財団法人あきた企業活性化センター
- カリキュラム

日 程		テーマ	内 容
11/11 (月)	10:00～ 10:15	本日の進め方	注目され、信頼される企業になるためにやるべきこと ・ 自社の優れたところを、商談相手に伝えるための準備を行って頂きます。 ・ やみくもでなく戦略性をもって商談に取り組んで頂く手法を習得して頂きます。 ・ 多くみられる商談する際の誤りを紹介し自社の取り組みを振り返って頂きます。 ・ この研修を受けることで自信と期待を持って商談会に参加頂ける内容とします。
	10:15～ 12:00	販路開拓の原理原則	
	13:00～ 14:00	展開イメージの設定	
	14:00～ 15:00	商談イメージの設定	
	15:00～ 16:00	商談モデルの設定	
	16:00～ 17:00	プレゼン前にできること、やるべきこと	
12/12 (木)	10:00～ 10:15	本日の進め方	商談を取引成果にいかすためにやるべきこと ・ 商談したひと（名刺）とその内容の分類整理の手法を学んで頂きます。 ・ 自分のことは苦手でも、ひとのことはよくわかります。相互にアドバイスします。 ・ この研修、商談会で学んだことをベースに、これからやるべきことを整理します。 ・ 今後の取り組みをプレゼン頂くことで、モチベーションを高めて頂きます。
	10:15～ 12:00	商談会での接点を活かす見込客の管理手法	
	13:00～ 15:00	ディスカッションと相互アドバイス	
	15:00～ 16:30	フォロー活動計画の作成	
	16:30～ 17:00	講師講評と意見交換	

※ 1 時間を目安に、途中休憩を入れます。

■ 申し込み・問い合わせ先

下記申込書により、FAXでお申込み下さい。

公益財団法人あきた企業活性化センター 販路拡大担当 佐藤雅博

TEL : 018-860-5623 FAX : 018-860-5612

参 加 申 込 書

会 社 名		
住 所		
連 絡 先	TEL	FAX
	E-mail	
参加者名	氏 名	所属及び役職

(ご記入いただいた個人情報については、目的以外の用途に使用いたしません。)