

平成28年度 営業力UPプレゼンテーション講座

この講座では、展示会・商談会等で、自社製品を売り込むための独自の価値の作り方を習得し、成約率がアップする手法を学んでいただきます。

新規市場の開拓、既存市場のシェア拡大などをお考えの企業の皆様、この機会に是非受講してください。

◆ 開催日程等

日時	内容	講師
1 8月26日(金) 14:00～17:00	【ライバルも訴求していない自社独自の価値の作り方】 ・値下げせずに受注を獲得する「付加価値販売」の具体活動 ・競合他社を圧倒する「製品・サービス」の独自の付加価値の作り方 ・製品カタログだけで営業活動すると売れない営業マンが育つだけ	有限会社 乾経営コンサルティング 乾 哲也 氏
2 9月 9日(金) 14:00～17:00	【プレゼンで勝てる営業ツールの作成と活用方法】 ・反応が取れる営業ツールの構成とは ・営業ツールで威力を発揮するアプローチブックの作り方 ・自社の最強の営業ツールの作成(演習・発表)	
3 9月23日(金) 14:00～17:00	【成約率がアップする営業プレゼン手法】 ・説明型の営業プレゼンを質問形式の営業プレゼンに変えるだけで成約率アップ ・質問形式の営業プレゼンは3つの手順で喋るだけ！ ・自社の営業プレゼンのシナリオ作成(演習・発表)	

- ◆ 開催場所 丹後・知恵のものづくりパーク B棟研修室（京丹後市峰山町荒山225）
- ◆ 受講対象者 主に京都府北部（福知山市、舞鶴市、綾部市、宮津市、京丹後市、伊根町、与謝野町）の企業で営業等に携わる方。
- ◆ 受講料 無料
- ◆ 定員 10名（※定員を超えた場合は、府北部企業在職者を優先します）
- ◆ 申込期限 平成28年8月18日（木）
- ◆ 主催 公益財団法人 京都産業21（北部支援センター）
京都府織物・機械金属振興センター
- ◆ 共催 丹後機械工業協同組合
- ◆ お問い合わせ先 （公財）京都産業21北部支援センター（電話 0772-69-3675）

◆ 申込方法 裏面の「受講申込書」により、(公財)京都産業21北部支援センター宛てに「FAX」でお申し込みください。〈 FAX 0772-69-3880 〉

[受講申込書Wordファイル](#)

FAX : 0772-69-3880

(公財)京都産業21 北部支援センター 宛(担当:下田)

平成28年度

営業力UPプレゼンテーション講座

受講申込書

標記研修の受講を下記のとおり申し込みます。

企業名		業種	
代表者			
所在地	(〒 -)		
連絡先	担当者部署	担当者氏名	
	TEL () -	FAX () -	
受講者名		年齢	所属部署等
(フリガナ)			
(フリガナ)			
(フリガナ)			
(フリガナ)			