

## 中小企業の営業担当者対象

## コミュニケーションを良くするための 営業ツールの作り方・使い方

講師

(公財)新潟市産業振興財団



統括プロジェクトマネージャー 百合岡 雅博

令和2年 3月 12日 (木)

午後 3:00～午後 5:00

受講料:500円 定員:20名

会場 IPCビジネススクエア

新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F

百合岡 雅博 (公財)新潟市産業振興財団 統括プロジェクトマネージャー

神戸商科大学大学院 経営学研究科修了 (MBA) 新潟大学大学院 技術経営研究科修了 (MOT)

新潟大学大学院 自然科学研究科 在学中

トーマツコンサルティング株式会社に入社後、コンサルティング会社、建設業、IT業界などを経て、2010年より現職。上場・中堅・中小企業、個人事業主に、マーケティングや営業改革、戦略立案、IT戦略企画などのコンサルティングを行ってきました。

## 主な内容

- 営業 (コミュニケーション) ツールの役割
- 提案書など、営業ツールの事例と作り方
- 提案内容を理解してもらうためのツールの使い方

- 営業の現場では、提案の内容が相手に伝わらなければ、何も始まりません。このためには、営業提案書や商品説明資料などといった営業ツールを用いたコミュニケーションが必要不可欠です。
- しかし、大半の営業担当者は、既存の提案書を使いまわしている状態です。また、自身で作成した提案書では、お客さまに伝わらなかった経験をされた方もいると思います。
- 本セミナーでは、提案書の「作り方」から、ポイントの「伝え方」に主な焦点を絞り、ご紹介いたします。
- 営業担当者はもちろん、経営者でも、提案活動について見直したいと考えている方向けのセミナーです。

お申込み・お問合せ:

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター

〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL:025(226)0550

FAX:025(226)0555

info@niigata-ipc.or.jp



# 会場アクセス



**IPCビジネススクエア**（新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り）

※専用駐車場はありません。公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。また、駐車料金の減免はできません。

## 定員・受講料

□定員：先着20名

□受講料：500円

FAXでお申込みの場合は、下記をご記入のうえご送信ください。

**FAX 025(226)0555**

ホームページ(<https://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申込みが便利です【24時間受付】

テーマ	コミュニケーションを良くするための <b>営業ツールの作り方・使い方</b>
日時	令和2年3月12日(木) 15:00~17:00
申込者氏名	フリガナ
会社名	フリガナ
電話	( ) - FAX ( ) -
E-mail	

注意事項

主催：(公財)新潟市産業振興財団

- ・ 記入いただいた氏名、会社名等の個人情報は、主催者及び講師が次の目的で利用します。利用目的：受講確認、受講者への連絡、今後の事業内容のご案内
- ・ 強引な営業行為、政治・宗教ほか各種勧誘行為などは一切禁止します。上記を行った場合は退場していただくとともに、今後の参加をお断りいたします。
- ・ セミナーやイベントを介して通じたビジネスパートナーとの間で生じたトラブルについては責任を負いかねます。名刺交換などの交流は各自の責任において行ってください。