

自社の強みを認識し、テクニックを磨き販路拡大を実現する。

営業力を育む 360分[※]



※全3回通してご参加いただいた場合の時間（第1回のみご参加の方は120分となります）

1. 9/28(木)
15:00~17:00

「営業力」を育む
着眼点と工夫

2. 10/18(水)
15:00~17:00

「営業力」を育む
“伝わる提案書”の
極意（基本編）

3. 11/8(水)
15:00~17:00

「営業力」を育む
“伝わる提案書”の
極意（実践編）

▶▶ セミナー概要

変化や競争環境の激しさが増す中、自社が選ばれる存在になるには営業力の強化が不可欠です。しかし、数打てば当たるといった売上至上主義型のスタイルは、縮小する国内市場では販路拡大に限界があります。買い手と困りごと（課題）を明確にし、自社の強みで応えることを効果的に伝える質の面での営業力強化が重要となります。

本セミナーでは、営業力を育む着眼点と工夫、伝わる提案書の作り方の習得を目指します。

「自社の技術力や品質を知って欲しい」「新しい取引先を開拓したい」そんな可能性を高める、延べ3日360分（※）です。 ※全3回通してご参加いただいた場合の日数・時間

▶▶ セミナーのポイント

- ・ テクニックを磨く前に知っておくべき基礎知識とは
- ・ 「伝えなければ伝わらない」

対面&オンラインの両方で活用できる“伝わる提案書”の作り方を、2回のワークショップから実技を通して実践的に学ぶ

◎ 作成した提案書について、発表者は講師からのフィードバックが受けられます！

▶▶ 講師 HIKIDUS 代表 尾上 雄亮 氏




▶▶ 会場 山形県産業創造支援センター
(山形市松栄1-3-8)



◆セミナー詳細

※内容は当日変更させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

	第1回	第2回	第3回
日時	9月28日（木） 15：00～17：00	10月18日（水） 15：00～17：00	11月8日（水） 15：00～17：00
お申し込み 9/22 （金） ぴ切	下記URL または 二次元コードからお申し込みください。 https://onl.sc/ZD6WBNm		
	 <div style="border: 1px solid black; background-color: yellow; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>お申し込みの際は、下記①、②のどちらか一方をご選択ください（※）。</p> <p>①全3回通してのお申し込み（9/28, 10/18, 11/8）</p> <p>②第1回（9/28）のみのお申し込み</p> </div> <p style="color: red; margin-top: 10px;">※お申し込みをいただいた時点では、まだ【仮受付】の状態です。 受付が確定した方には、事務局から【受付完了】のお知らせをいたします。</p>		
定員	① 全3回通してのお申し込み：先着20名（1社2名まで）		
	② 第1回のみ 先着20名（1社2名まで）		
内容	テクニックを磨く前に、 知って欲しい。 「営業力」を育む着眼点と工夫	テクニックを磨き 販路開拓を進化させる 「営業力」を育む“伝わる 提案書”の極意（基本編）	テクニックを磨き 販路開拓を進化させる 「営業力」を育む“伝わる 提案書”の極意（実践編）
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業って何だ ・ 自社の強み（価値）を再認識する ・ 買い手は何にお金を払っているのか ・ 「伝える」を「伝わる」に変える ・ デジタルツールの紹介 など 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 伝わる提案書の作り方 ・ ワーク① （提案書を作成） ・ 模範解答 ・ 次回までの課題 など 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提案の実践 ・ ワーク② （課題の発表：10社程度） ・ 講師からのフィードバック ・ 全3回のまとめ など
会場	山形県産業創造支援センター 多目的ホール（山形市松栄1-3-8）		
参加費	無 料		
講師	<p>◆尾上 雄亮（おのえ ゆうすけ）氏 「売れる地域中小企業者を育む」HIKIDUS（ヒキダス）代表</p> <p>大手広告会社で企画営業、上場メーカーで新規事業の販路拡大を推進後、全国公募を経て21年春まで山形市が開設した中小企業支援機関に在籍。県内製造業をはじめ320社を超える地域中小企業に対し「収益アップ」をゴールとした支援を展開し圧倒的な成果を出す。自社の想いと強みに沿い「誰にどんな嬉しい未来を提供するのか」を明確化するコンセプトと、伝わるネーミング開発に定評。200を超える新商品・サービスを立ち上げ、「秘密のケンミンショー極」や「ワールドビジネスサテライト」など全国放送された事例多数。また、約20年に及ぶ課題解決型の営業経験を活かした営業戦略の立案や、伝わる提案書づくりの実績も豊富。21年秋に独立。中小企業診断士、経営学修士MBA。</p>		

【お申し込み・お問い合わせ先】

公益財団法人山形県企業振興公社 創業・経営支援部 創業・経営支援グループ（担当：柴田）

TEL：023-647-0664 / FAX：023-647-0666 / E-mail：senmonka@ynet.or.jp