

短期コース

# 営業力強化講座

New

コースNo.

## 10 良い商品なのに選ばれない会社の共通点

開催日 10月7日水・8日木 【2日間】  
各日9:30~16:30

申込締切日 9月11日金まで

受講料納入期限 10月2日金

対象者 営業・販売・広報・集客を担う責任者、リーダー、担当者

開催場所 富山県中小企業研修センター (富山市赤江町1-7) 定員 30名 受講料 14,300円(税込)

ねらい

案件獲得が年々難しくなっている中、見込み客の目に止まり、商談・受注へとつなげていくためには、見込み客が「何に困り、何を求めているのか」を明確にすることが重要です。

本研修では、見込み客の困りごとを起点に、自社がどのように役に立てるのかを分かりやすく伝える方法を学びます。自社の強みや価値を、見込み客の立場で理解できる言葉に整理することで、売り込まなくても「相談され、選ばれる」状態をつくり、商談・受注、さらには紹介や口コミへとつながる営業・集客を目指します。

講座内容

- ① 第一印象で選ばれるための「見られ方」
  - 中身の前に判断される理由
- ② 見込み客の「困りごと・ニーズ」の見つけ方
  - 商品説明だけでは選ばれない理由 ● 見込み客視点での課題整理
- ③ 強みを価値に変える「伝える言葉」づくり
  - 自社の強み・特長の整理 ● 見込み客に刺さる表現の考え方
- ④ 商談・受注につながる提案ストーリー
  - 課題→ベネフィット→解決策 ● 売り込まない提案の型
- ⑤ 紹介・口コミが生まれる仕組みづくり
  - 選ばれた後の対応とフォロー ● リピート ● 紹介へのつなげ方

### 学びのポイント

- 第一印象から提案までの流れを整理し、見込み客の困りごとを起点に商談・受注へと自然につながる営業・集客の土台を身につけます。

講師

たか い ひろゆき

高井 洋之氏

株式会社ニーテックス  
コンサルティング代表取締役  
店舗経営コンサルタント



● プロフィール  
飲食業、教育業に  
従事したのち、2012  
年に学習塾「個別進  
学会ノアコンパス」を  
開校し独立。「読み手  
に刺さるチラシ作り」  
「顧客が想像もしてい  
ない感動満足の追求」  
「社員の自立を促す育  
成」を軸に、自ら経営  
する学習塾の長期安  
定経営を実現する。ま  
た、飲食店・学習塾  
・サロンのはじめとし  
た店舗経営を中心に  
、集客力強化・組織構  
築を専門とするコン  
サルタントとして活  
動。現場目線と経営  
視点の両輪で経営をサ  
ポートしている。