



実践的営業戦略基本編

1/27 (月) 14:00~17:00

BtoBで営業成果を出すための基本知識

- ① BtoBでの営業展開上の特性とは
- ② 基本は自社ならではの「顧客へのお役立ち」
- ③ 既存顧客の深堀の考え方
- ④ 実効性が高いターゲティングとは
- ⑤ まずは顧客を知ろう

1

2/6 (木) 14:00~17:00

顧客別戦略の立案と実践

- ① 顧客別戦略の全体像
- ② 顧客戦略を立案するための情報とは
- ③ 顧客組織、競合情報、キーマンの把握
- ④ 顧客から情報を引き出すために必要な質問力
- ⑤ 質問力実践演習

2

提案営業スキル向上編

2/18 (火) 14:00~17:00

真の提案営業とは何か

- ① 提案営業に対する誤解
- ② 「お役立ち」をしっかりと考える
- ③ 顕在ニーズと潜在ニーズ
- ④ ソリューション営業と提案との関連
- ⑤ ソリューション営業の実践

3

3/3 (月) 14:00~17:00

真の提案営業の実践

- ① ワンシート提案書を使った提案実践
- ② ワンシート提案書はなぜ効果があるのか
- ③ ワンシート提案書の構造と事例
- ④ ワンシート提案書の作成演習
- ⑤ 自社のワンシート提案書を作ってみよう

4

効果的な展示会出展実践編

3/25 (火) 14:00~17:00

展示会における営業活動

- ① 営業活動の一環としての展示会を位置づける
- ② 展示会の事前準備とは
- ③ 出展コンセプトを明確にする
- ④ 当日のオペレーションのツボ
- ⑤ アフターフォローの効果的な実践

5

お問い合わせ

公益財団法人
堺市産業振興センター 経営支援課
keiei_shien@sakai-ipc.jp
072-255-6700



効果が出やすい

営業戦略の組み立て方と

真の提案力の向上

「リアルセミナー」

展示会出展

で成果を出すための



受講料 7,000円/社

定員 15社 30名 (先着順)

会場 堺市産業振興センター 5F
コンベンションホール

お申込みはこちら



※2年目以上の受講者は、1、2回目のみのスポット受講も可

株式会社コスモ経営 代表取締役 / 中小企業診断士
大間 清浩 氏



長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。
1989年より現職。関西を基盤とし活動。

現在、中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。