

2019年度特別研修講座

- (独)JEED 生産性向上支援訓練コース -

「ロジスティクスの提案型営業手法」講座 一日集中講義

日本MH協会は、長年の研修講座を通じ、多くの物流人材を輩出してまいりました。従来的一般企業のみならず最近は大学講座において、これから社会人となる若い人材の育成にも努めております。今回、(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構(JEED)の選定を受け、現況を踏まえた物流システムの構築について、短時間・集中的で分かりやすく基礎知識を講義する初めての講座を開設いたします。また今後さらなる研修分野を拡大する予定です。

主催：日本マテリアル・ハンドリング (MH) 協会

日時：2020年2月19日(水) 10:00~17:00

講座内容：「ロジスティクスの提案営業手法」
ロジスティクスをテーマに提案型営業手法
について講義する

講師：物流システムマネジメント研究所
所長 尾田 寛仁氏

【講義概要】

顧客の心をとらえる実践的な営業提案とはどのようにあるべきか？

AI、IoT等技術変革期を迎え、人手不足が叫ばれる現在、業務の効率化・自動化等現場の生産性向上は、営業提案活動にも大きな影響をあたえております。

当講座はロジスティクスをテーマにして、いかに顧客要望に応える商談技術を身に着けるかを学びます。ロジスティクス業界以外の方にも是非受講していただきたい内容です。

会場：公益社団法人日本包装技術協会内
〈東京都中央区築地4-1-1 東劇ビル10F〉
〈TEL：03-3543-9335〉

参加費：会員、一般共 3,300円(税込)

【個人情報について】当協会では個人情報の保護に努めております。詳しくは当協会HP「個人情報保護方針」をご覧ください。

日本MH協会 佐藤行 【FAX：03-3543-8970】2019年度特別研修講座 参加申込書

ご芳名	1.	/
／ご所属	2.	/
・ご役職	3.	/
貴社名		
ご住所	〒	
ご連絡先	TEL :	FAX :
	E-mail :	

参加申込方法

- 下記申込用紙に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。
- 「参加証」と「請求書」は、下記お申込欄の1番へご記入の方へご送付いたします。なお、受講日の10日前までにお手元に届かない場合は、お手数ですが事務局までご連絡をお願いいたします。
- 参加料の払い戻しはいたしません。参加予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方のご出席は差し支えございません。
- テーマ、講師などは事情によりやむを得ず変更になる場合がございます。

会場案内



ロジスティクスの提案型営業手法

人材育成上の課題・目標

- ・取引関係が築ける提案力を持った営業担当を育成したい。
- ・顧客ニーズに対する自社商品・サービスのアピールができるようにしたい。
- ・顧客の的確な要望やニーズの変化に対応できるようにしたい。



課題解決・目標達成を目指して

- ・提案型営業の基礎知識を理解する。
- ・顧客の要望に対して、自社商品・サービスの強みと弱みを分析する。
- ・顧客の問題を解決するコンサルティングスキルを強化する。
(特に聞くスキル強化、提案力強化)

コースのねらい

- ・顧客開拓ができる提案型営業の手法を学ぶ。
- ・実際の顧客を想定して、顧客に提案ができる商談手法を習得する。

推奨対象者：初任層～中堅層

日程設定：1日6時間コース（10:00～17:00）

カリキュラム

基本項目	主な内容	研修スタイル
I. 提案型営業とは	はじめに：講座のねらいとケーススタディ 1. 営業を取り巻く環境の変化と経営戦略 3C分析、5F分析、SWOT分析、KSF 2. 提案型営業の基礎知識 商談とは何か 何を売るのか コミュニケーションの手法 プレゼンテーションの手法	講義と演習
II. 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析と商談技術	1. 商談の組み立て方と商談技術 2. 商談のステップ 3. 顧客の反論と応酬話法・質問法	講義と演習
III. 演習	1. 商談のシナリオ作成や提案書作成の演習 2. 商談のロールプレイング（営業員役、バイヤー役、見学者、講師(コメンテーター)）	