

提案営業に関する講習会

社団法人

東京建設業協会

会員無料

建設業界を取り巻く環境は、競争激化による受注機会の減少、工事受注単価の低下等々と厳しい状況にあり、公共・民間市場ともこれまで以上の受注獲得競争が続くものと予測されます。

このような中で確実に受注を確保していくためには、「有益な情報をすばやく入手すること」「顧客の要望に応えた提案力を身につけること」が大変重要なポイントとなります。

今回の講習では、提案営業の必要性を認識していただくとともに、事例を交えて提案営業の基本とポイントを習得していただくことをねらいとして企画しました。この機会に関係各位のご参加を得られますようご案内申し上げます。

なお、今回の講習会は東日本建設業保証会社と共催で実施いたします。

開催日時

平成17年11月25日（金）午前10時～午後4時30分（午前9時30分より受付）

内容

1. 今、求められる営業担当者とは
 - 1) 基本的役割の認識
 - 2) 建設業のマーケティング思考
2. 提案営業の対応力を身につける
 - 1) 情報の入手先・方法とネットワークづくり ・金融機関、設計会社、商社、代理店、不動産
 - 2) モノ売りから事業提案へ
 - 3) 活動計画から実際の営業活動へ
3. 具体的提案営業の方法
 - 1) 提案営業のフロー
 - ターゲットの設定～提案シナリオの作成～
プレゼンテーション～フォロー
 - 2) 提案書作成のポイント
 - 3) 効果的な提案の進め方
 - 4) 効果的なプレゼンテーションのポイント
4. 事例研究
 - 1) タウンウォッチング
 - 2) 提案書の作成 ※グループ毎に実施
5. まとめ

講師：(株)日本コンサルタントグループ

経営コンサルタント 加藤 浩之氏・田倉 誠氏

必要なもの：電卓、デジカメ（デジカメは持参できる方のみ）

申込方法

- ・ 定員（70名）
- ・ 裏面申込書に記入のうえFAX（03-3555-2170）にてお申込み下さい。
- ・ 申込が受け付けられますと、受付印、受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・ 定員等の都合により受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・ 当日は受付済みの申込書をご持参下さい。

会費

- ・ 会員無料
- ・ 会員外5,000円（当日受付で頂戴いたします）

会場



渋谷フォーラム8 5階 514会議室
渋谷区道玄坂2-10-7 [TEL03-3780-0008]

JR山手線・地下鉄半蔵門線・銀座線
渋谷駅ハチ公口徒歩7分

問い合わせ先

社団法人東京建設業協会 講習会係（TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170）

〒104-0032 中央区八丁堀 2-5-1 東京建設会館 5階

各種研修会等のご案内については、東建ホームページ（<http://www.token.or.jp>）に掲載しております。