

顧客分析とヒアリング力向上研修



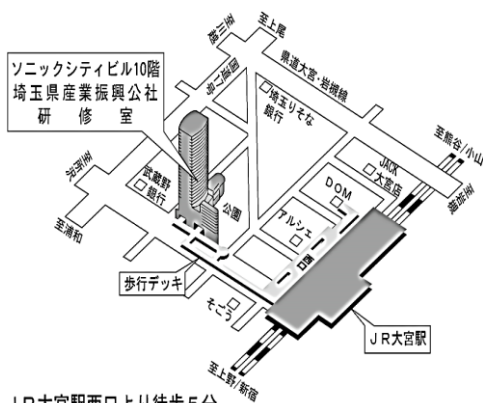
顧客が抱える課題を見極める方法と顧客の真の要望を引き出すヒアリングの手法を実践的に学びます。顧客にとって最適な商品やサービスを提案することで、取引先との強固な関係作りにつなげます。

【開催日時】〈半日〉

令和2年8月5日(水)

9:30～12:30 ※受付は9:00～

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分210円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室

【定員】20名

【受講料】会 員：4,600円
一 般：5,700円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報G：TEL048-647-4087

【カリキュラム】

1. 顧客分析の必要性と重要性を知る

- ・固定取引と新規開拓の違い
- ・新規提案に必須の要素
- ・顧客にヒアリングすべき事柄

2. ヒアリングの実践ポイント

- ・新規顧客への対応の心構え
- ・役割分担とスケジュールング
- ・ストーリー設計と効果的な質問力

3. ヒアリング実践ワーク

※受講人数に応じて2人1組またはグループ単位で相互にヒアリングを行う。



【講師】株式会社ナレッジステーション

代表取締役 伊藤 誠一郎 氏

15年間にわたり医療情報システム、医療コンサルティング分野において提案営業やプロジェクトマネジメントで年間100回以上のプレゼンテーションを行った経験を持ち、特に競争入札では勝率8割という高い実績を誇る。2009年よりプレゼンテーション講師として独立し、企業での研修やコンサルティング、セミナー講演を行う傍ら、東京日本橋でプレゼンテーション個人指導塾を運営している。

お申し込み先…公社ホムンツ (https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/20kre/) またはFAX (048-645-3286)



顧客分析とヒアリング力 (20KRE)

企業名	TEL			
	FAX			
住所〒	事務担当者			
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
-----				男 ・ 女

個人情報の利用目的のご案内

- 当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
 - ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
 - ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
 - ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
 - ・公社が実施する各種調査の公表
 - もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
 - ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します