

好評につき追加開催！！
大阪で開催決定

ビルメンテナンス業
平成21年度能力開発セミナー

ビルメンテナンス業の提案営業の実際 ～新規開拓と受注拡大を実現する～

開催日 場所	東京会場 日時:平成21年 10月22日(木)～23日(金) 10:00～17:00 2日間 場所:ビルメンテナンス会館 401・402 研修室 東京都荒川区西日暮里5-12-5 ビルメンテナンス会館4F
	大阪会場 日時:平成21年 9月29日(火)～30日(水) 10:00～17:00 2日間 場所:(社)大阪ビルメンテナンス協会 4F 研修室 大阪府大阪市北区中津1-2-19 新清風ビル4F

カリキュラム概要

1. オリエンテーション

- ・研修の狙いと構成
- ・営業スタイルの変遷と現状のテーマ
- ・自己紹介

2. 営業に不可欠なマナーと能力

- ・営業に求められる2つの能力
- ・名刺交換のマナー

3. ビルメンテナンス営業の基本知識

- ・物件情報の収集からアフターフォローまで
- ・業界知識と自社PR 他

4. 初回訪問で信頼を得る

- ・初回訪問の目的
- ・切り出し話法、質問話法を習得する
- ・ロールプレイング

5. 提案型営業とニーズの把握

- ・提案型営業について
- ・ニーズとは?
- ・積算・見積もりの為の質問話法 他

6. プレゼンテーション

- ・プレゼンテーションの基本
- ・提案書作成のポイント
- ・企画提案書を作成する
- ・実習「プレゼンテーション」

7. 全体のまとめ

講師

佐藤 俊哉

コンサルティング創研21 代表

ビルメンテナンス業、輸入業・国産車ディーラー、住宅産業等の営業担当者、営業マネージャーに対する実戦訓練の他、拠点別営業戦略作りや、マネジメント研修を主に活動中。ビルメンテナンス業界営業研修の第一人者である。実績企業は500社に及ぶ。

お申し込みは、[うら面](#)

