

『プロネットビジネスカレッジ2009』第18回目は「提案営業の技術」です。佐々木先生の温かみのある口調による講義に加え、グループ討議をしたり、実際に新聞を読んでニュースソースを探したり、と飽きることのない3時間でした。

## 講座概要

講座名 : 提案営業の技術  
開催日時 : 7月23日(木) 13:30~16:30  
開催場所 : プロネットビル 研修室  
講師紹介 : 佐々木 茂



中小企業診断士  
佐々木 茂

一般企業にてマーケティングを経験後、1999年に独立。中小企業の人材教育において、問題解決のための思考プロセスなど多数講演を手がけている。

## 講座内容

- 一、顧客に「買う理由」を作って示せ
- 一、顧客が話を聞いてくれる関係を築け  
メルマガ等の情報発信を「継続」することが重要。  
その作成のための時間を確保しよう。
- 一、顧客のメリットを提示せよ  
商品やサービスの「機能」ではなく、「その機能により得られる顧客のメリット」をイメージさせよう。
- 一、プレゼンは見た目が重要  
メラビアン法則では話す内容は7%しか相手に届かない。提案者の声や話し方、表情の方がより重要である。

## 受講生の声



講義中の佐々木講師



細かいことを詰め込み過ぎず、非常にシンプルで理解しやすかったです。全体的に皆で話し合ったり、意見をやる場面が多く、楽しく受講することができました。相手の望むことをよく手前に段階で把握して、十分な準備を持って話し合いに臨むことが大切であると思いました。また、最終的に大事なものは、人としての印象で、入口を作ることからスタートするということでした。(卸売業 男性)

相手に提案を行う時には専門用語や自分たちの言いたいことが中心になっていたな、と感じました。今日の講義で講師の話し方はとても勉強になりました。特に印象に残ったのは、相手にうまく伝えるには、話の内容は7%で、残りはプレゼンを行う者の話し方次第だということでした。(サービス業 男性)

プレゼンの内容を多少変更しようと思います。特に「使用メリットの説明」ができていなかったため、注意して変えていきたいです。近道はない。地道な努力が必要だと感じました。(サービス業 男性)

具体的な営業活動例を、実際の商品を用いて講義されたのでイメージしやすかったです。私は短時間でプレゼンをする場合が多く、要点をまとめる方法等がうまくできていなかったため、講義が参考になりました。(サービス業 男性)

グループワークが特に印象に残りました。充実した資料を用いて、提案営業について考えることは非常に理解しやすく、グループワーク後にフィードバックを行うことで整理もできました。(サービス業 男性)

ニュースソースを探しています♪

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:佐藤・東  
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14  
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071  
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】