

# ～元バイヤーの中小企業診断士が教える～ 歓迎される「提案型営業」セミナー

「商談先が前のめりになり、思わず採用したくなる提案営業ノウハウ」とは何か？  
年間約2,000件の商談に対応した元バイヤーの中小企業診断士が、提案営業のノウハウをお伝えします。



講師 **茂井 康宏 氏** プランコンサルティング代表  
中小企業診断士／経営コンサルタント

「東京都内の上場企業（通信販売業）でバイヤーを勤め、数多くのヒット商品を手がける。その後、地元高知県に帰省。公的支援機関で多数の全国優秀事例を輩出し、数多くのメディアにも取り上げられてきた。現在は、中小企業診断士事務所の代表として、個別企業に対するコンサルティングはもちろん、中小企業大学校や全国の商工会・商工会議所にて研修講師を務めるほか、商工会議所の「ヒット商品開発プロジェクト」などにも携わる。」

項目	内容
1 中小企業を取巻く環境	中小企業白書をもとに、動向を分かりやすく解説いたします
2 提案型営業とはなにか	「コト」を売るための正しい提案営業についてお伝えします
3 売べき相手はだれか	提案すべき企業、会うべき商談相手は誰なのかお伝えします
4 個々のニーズはなにか	本格的なニーズ、仮説志向の考え方についてお伝えします
5 価値をいかに伝えるか	提案書に、何をどのように盛り込むべきかをお伝えします

◆開催日◆

令和2年

2月13日(木)

13:30～16:30

◆会場◆

鯖江商工会議所  
1階フロア(SCC)

◆定員◆

50名(先着順)

◆参加費◆

無料

◆WEB申込◆

QRコードからも  
お申込できます。



◆下記の申込書に記入の上、FAXでお申し込みいただくか、またはホームページからお申し込みください。当所より連絡がない限り、当日会場までお越し下さい。

受講申込書

FAX:0778-52-8118

経営支援課 行

フリガナ 受講者名①	フリガナ 受講者名②		
事業所名	事業内容		
所在地		従業員数	
電話番号	FAX番号		
メールアドレス			

※ご記入いただきました情報は、当所からの連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

主催・お問合せ：鯖江商工会議所 経営支援課 ☎0778-51-2800