

年間 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、提案型営業の基礎知識を
お伝えします。

＝内容＝

- ◆中小企業を取り巻く環境
 - ・減り続ける小規模事業者
 - ・小規模企業振興基本法の制定
- ◆提案型営業の基本とプロセス
 - ・提案型営業とは何か
現状を理解する / 提案型営業の誤解
 - ・提案型営業の基本プロセス
売べき相手はだれか
個々のニーズはなにか
価値をいかに伝えるか

～元バイヤーの中小企業診断士がコツコツ教える～ 商談相手が前のめりになる「提案型営業」セミナー

講師 茂井康宏 氏

(株)プランコンサルティング 代表取締役社長
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）でバイヤーを務め、
全国ヒット商品を数多く手がける。
その後、地元高知県に帰省。公的支援機関にて多数の
全国優秀事例を輩出。

現在は、経営コンサルタント、中小企業診断士として
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議所等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
携わっている。

開催日：令和2年

11月25日(水)

18時30分～21時30分

場 所：土佐清水商工会議所

定 員：20名 受講料：無料

◆下記の申込書にご記入の上、FAXでお申し込みください。

受講申込書

FAX：82-2530

事業所名		業 種	
フリガナ		フリガナ	
受講者名		受講者名	
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・情報提供に利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析に利用することがあります。

◆お問合せ先：土佐清水商工会議所 TEL：82-0279

伴走型小規模事業者支援推進事業