

# 顧客の心をつかむ提案の実践

■ 日時

2020年**11月20日**(金) 9:00～17:00

■ 場所

石川県IT総合人材育成センター2Fセミナー室

■ 受講料

**33,000円**(税抜)

■ 講師

**当社認定講師**

顧客の真のニーズを見つけ出し、顧客の心をつかむソリューションを提示する方法を学習します。「顧客に関する情報収集の仕方」、「顧客との接触の仕方」、「顧客ニーズの引き出し方」、「顧客が真に望む解決案の提示」といったスキルを習得します。仮説・検証提案一連のプロセスを知り、顧客が真に望むソリューションを提示するノウハウを身に付けます。

※提案書を作成する研修ではありません。

■ 対象者

■ 4

顧客へ提案を行なう方。社内への情報化企画を考える方。

■ カリキュラム

(1)IT提案で考えるポイント

(2)仮説検証型提案のアプローチ

①提案活動のキッカケ

②顧客情報の収集・分析

③仮説を立てる

【演習】仮説構築

【演習】ヒアリング項目抽出

【演習】ヒアリング実施

④顧客ニーズの確定、仮設の検証

⑤提案骨子の作成

【演習】提案骨子作成

※研修日程・講座内容につきましては、変更する場合があります。

**受講  
受付中**

お申込み・お問い合わせ

(株)石川県IT総合人材育成センター

〒920-8203 金沢市鞍月2-1

TEL

**076-267-8000**

FAX

**076-268-8570**

URL

<https://www.ishikawa-sc.co.jp/>

