家弓正彦の仕事塾57th　10月22日（木）開催
顧客への提案、課題解決策が変わる！
問題解決型思考の「ソリューション提案力」

ソリューションとは「顧客が抱える課題の解決策」です。近年ますます、製品単体で差別化が難しくなるなか、顧客提案の際には、「ソリューション提案力の強化」が求められています。
しかし、現状では、顧客の本質的な課題を見極められていないために、最適な解決策（ソリューション）を見いだせていない提案が見受けられます。

そこで、本セミナーでは顧客の課題解決をお手伝いするために、顧客の問題をどのように特定するか、
その問題を解決するためのソリューションをどのように考えると効果的なのか、
そして、そのソリューションを提案する上でのポイントをお伝えして参ります。

講師として営業研修の講師やコンサルティングを行いながら、自らも営業活動をする家弓が、自身の経験と様々な文献を体系的にまとめましてお届けします。ぜひご参加ください。
セミナー後は懇親会も開催いたします。貴重な異業種交流の機会ですので、こちらもあわせてご検討ください。

開催内容日時詳細

日程：2015年10月22日（木）：19:00～21:00
料金：2,000円（税込み）
会場：銀座三丁目会議室（東京都中央区銀座 3-7-10）

講師

家弓 正彦 氏　（かゆみ まさひこ）
株式会社シナプス 代表取締役

1959年生まれ。松下電器産業株式会社にて、FA関連機器のマーケティングを担当し、広くマーケティングの現場を経験。その後、三和総合研究所を経て、有限会社シナプスを創設。経営戦略、マーケティング戦略を中心としたコンサルティングに従事。戦略構築から、現場へのインプリメンテーションプラン（導入計画）までをカバーする。同時に、「マーケティング・カレッジ」を立ち上げ、マーケティングに特化したビジネスマン教育事業に取り組む。中央大学非常勤講師（96～04年）、グロービス経営大学院講師など、マーケティング分野での豊富な教職経験をも有する。

＜お申込み＞　お申し込みは弊社Webサイトから、またはFAXからご送付下さい。

▼Webサイトからのお申し込み

家弓正彦の仕事塾　検索

Synapse Consulting

株式会社シナプス
東京都中央区銀座1-10-3 銀座DTビル2F
TEL：03-3538-3980
FAX：03-3561-6125
URL：http://cyber-synapse.com/college/

▼FAXでお申し込み　**FAX:03-3561-6125**

お名前	
フリナガ	
メールアドレス	
電話番号	
領収書	不要　/　会社名　/　個人名
懇親会	参加したい　/　またの機会に