

カリキュラム

No.19-119

テ	マ	実践で学ぶ！提案営業の進め方		
サブタイトル		顧客のニーズに応える営業手法を学ぶ		
会場	中小企業大学校直方校	受講料	35,000円	
		研修期間 / 時間数	4日	26時間

科目構成				
日付	時間	科目	内容	講師
8/19 (月)	9時10分～9時30分	開講式・オリエンテーション		職員
	9時30分～12時20分	提案営業の基本的な考え方・必要性	提案営業の意義や組織として提案営業を行うことの必要性を学びます。 ・営業の本質と組織的な提案営業の必要性 ・部下の成果を引き出すマネジメント	株式会社 ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役 宇井 克己
	13時20分～17時30分	顧客のニーズの引き出し方(演習)	提案営業で求められる効果的なスキルについて、演習を交えて学びます。 ・提案営業に必要な商談力(傾聴力・質問力・図式化力) ・顧客のニーズを引き出すアライнг手法 ・顧客との人間関係を強化する手法	
8/20 (火)	9時00分～12時20分	顧客に響く提案書の作成(演習)	提案書の組み立て方を学んだ上で、自社の顧客を想定した提案書作成に取り組みます。 ・提案書の構成と作成のポイント ・顧客の問題・課題の整理と解決策の提示 ・分かりやすい文章の作成手法	
	13時20分～16時00分	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	顧客を惹きつけ期待感を高めるプレゼンテーションのポイントについて、演習を交えて学びます。 ・プレゼンテーションの極意と心構え ・問題解決ストーリーを使ったプレゼンテーションの流れ ・次に繋げるクロージング手法	

インターバル課題：「提案営業の実践」

1～2日目ですんだ事項と作成した提案書に基づき、提案営業を実践していただきます。

※初日の講義終了後、受講者交流会(18:00～19:00)を予定しています。

9/17 (火)	9時30分～12時20分	提案営業の活動プランの振り返り	インターバルでの実践結果を振り返り、課題の整理を行います。 ・実践結果の振り返り ・提案書の見直しとブラッシュアップ	前掲 宇井 克己
	13時20分～17時30分	見直し後の提案書のプレゼンテーション(演習)	ブラッシュアップした提案書を基にして、改めてプレゼンテーションの演習に取り組みます。 ・顧客視点を意識したプレゼンテーションの実践 ・提案営業のロールプレイング	
9/18 (水)	9時00分～16時00分	提案営業力強化のためのマネジメント手法と行動計画の策定	組織として提案営業力を強化するためのマネジメントの手法を学ぶとともに、今後に向けた行動計画を策定します。 ・営業活動と結果をマネジメントするコツ ・顧客のタイプを見極めた提案営業の実践 ・行動計画の策定	
	16時00分～16時10分	終講式		

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校