

[研修のポイント]

顧客が抱えている問題を見極め、その解決策を提案することで顧客に満足を提供することが、提案営業のポイントになります。

[成果事例]

吉原建設は、宮崎県都城市に本店を構え、宮崎県内で公共施設、マンション、医療施設、道路、治水ダム等を手掛ける総合建築業。1954年に設立し、60年を超える歴史を持つ老舗企業だ。

同社の営業課長である興梶氏は、3年前に設計部門から営業部門に異動し第一線で活躍している。現在の業務では、土地を探し、それを有効に土地活用できる提案型の営業を進めている。

ちょうど大型新築物件の引き合いに対応していた時期に、上司に勧められ本研修を受講することとなった。

前半の研修において、これまでの商談で知り得た情報(顧客ニーズ、競合他社情報等)を商談設計シートのフレームで整理し、次回訪問時の商談ストーリーを作成した。

インターバル期間中には顧客を訪問し、事前に立てていた仮説の検証を繰り返したことで、潜在ニーズを顕在化させることができた。

後半の研修では、特にセールスポイントを論理的に説明する手法(FABE手法)に磨きをかけ、クロージングに向けた商談ストーリーを作成した。

その結果、多くの競合他社も参入する大型新築物件であったが、最終的に受注成約に結びつくことができた。

「成約につながったのは、研修で学んだことを実践できたことが大きな要因」と本人は語る。

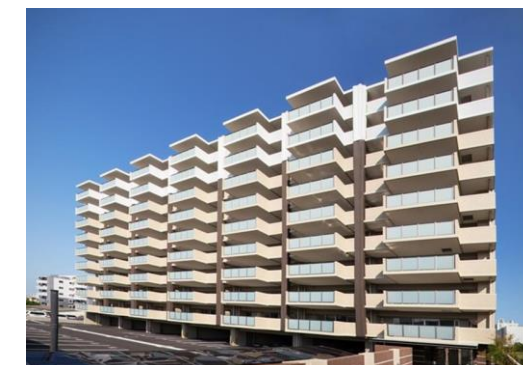
また、研修終了後は、学んできたことを社内に共有化したいとの思いで営業部全員を対象とした社内研修会をこれまでに複数回開催している。特に商談設計シートは、若手が商談を手掛ける際に頭を整理し商談ストーリーを考えるためにも有効なツールと感じており、今後も営業部の中での標準化も進めていきたいと考えている。



宮崎本社



施工実績(例)FITスタジアム



施工実績(例)ドゥプレイス篠栗センターマーク



興梶浩幸氏  
営業課長

[ 提案営業の考え方・進め方 (4日間) …… 研修の概要 ]

本研修では提案営業について、前半2日間、約1ヶ月間のインターバル、後半2日間の計4日間で学びます。前半の研修では、提案営業を進めるための基本を学んでいただきます。その上で、ターゲットに対する商談方法が整理できるよう、講師と相談しながら「提案書・商談設計シート」を作成します。

インターバル期間には、作成したシート等を用いて実際に営業をしていただきます。

後半の研修では、インターバル期間中の営業結果を踏まえ、シート等をさらにブラッシュアップし、実践でそのまま使えるように仕上げてもらいます。

会社名：吉原建設株式会社

業務内容：建築工事業、土木工事業等

所在地：宮崎県宮崎市大字本郷北方2520-5

従業員数：250名 資本金：10,000万円