

研修 No.  
**16-14**

# 顧客に信頼される 提案型営業

▶ 頼りにされる営業で他社に差をつける

## このような方におすすめ

- (1) 顧客に提案してもなかなか成約まで至らない方
- (2) ユニークなアイデア発想法を身に付けたい方
- (3) 魅力的な提案書の作成方法とプレゼンテーション手法を学びたい方

## 研修のねらい

顧客に必要とされる企業になるためには、良質な商品・サービスだけでなく、顧客が求めるモノをいかに提供できるかが成約への“カギ”となります。

本研修では、顧客から頼りにされる営業管理者となるために有効な「提案型営業」の具体的な進め方と、会社全体での取組み方について学んでいただきます。また、顧客に喜ばれる提案書の作り方について、演習を通して実践的に学んでいただきます。

**【対象者】** 管理者・新任管理者 等

- 実施期間 全3日間(20時間)  
**2016/7/26(火)~28(木)**
- 定員 **30名**
- 受講料 **28,000円**(税込)

※宿泊費は含まれません。  
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

### 受講者の声

◆ お客様の問題を書き出して理想へ導きだすアプローチがとても参考になりました。やみくもに提案しても成功しない理由が分かりました。

## 研修カリキュラム

日程	研究テーマ	内容
7/26(火) 9:40~17:40	営業活動全般をとらえた提案営業の位置付け・考え方	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 提案営業の意義と役割とは</li> <li>● 提案営業のための構想の組み立て方</li> <li>● 顧客の潜在ニーズのつかまえ方</li> <li>● 顧客のための課題解決の立案</li> <li>● 提案の骨格をなすアイデア発想法とその実践</li> </ul>
7/27(水) 9:40~17:40	提案営業に活かすアイデア発想法 提案営業のための企画書の作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 提案の骨格をなすアイデア発想法とその実践(続き)</li> <li>● 大量に出たアイデアを鋭いコンセプトに創造する方法</li> <li>● 企画提案のための提案書づくり</li> </ul>
7/28(木) 9:00~16:00	提案営業のための企画書の作成(前日の続き) プレゼンテーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 提案書の表現力を向上させる方法</li> <li>● 情報収集・企画の立て方</li> <li>● 効果的なプレゼンテーションの仕方</li> <li>● 実践に向けた留意点</li> </ul>

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

## 講師紹介

### ▶ 河合 正嗣 (かわい まさつぐ)

有限会社トライアルプロモーション コンサルティング事業部取締役部長 中小企業診断士  
(株)ポッカコーポレーションに入社後、営業企画、商品企画、マーケティングの実務に14年間にわたって携わり、現在は自社にて企業のマーケティング、新商品開発新事業の戦略立案に従事している。“営業は科学的に行えば成果が必ず上がる”との信念のもと、最新手法を取り入れながら営業活動支援も行き、公的機関や商工会議所などで創業支援、経営計画の策定、プレゼンテーション技法など管理者の能力開発についての研修指導も数多く手がけている。