

コースNo.
13

営業に差をつける企画・提案力強化

期待を超える提案で、顧客からの支持を獲得する

対象者 管理者、
新任管理者
(候補者)

研修期間 平成29年7月19日(水)~21日(金) 3日間 研修時間 21時間 募集人員 30名 受講料 31,000円(税込)

●研修のねらい

営業で成果を上げるためには、顧客が抱える課題を的確に把握し、それを解決できる提案を行う必要があります。また、情報化社会の進展とともに顧客の購買行動が変化しており、顧客の変化に対応するためにも提案力を高めることが求められています。

本研修では、顧客データの分析や顧客の抱える課題の把握を行ったうえで、顧客視点に立った効果的な企画の考え方と説得力を高める提案手法を学び、営業力の強化を図ることを目的とします。

●研修のポイント

- ①経験・感覚頼りの営業からの脱却と、提案営業のノウハウを身につけたい皆様に最適な講座です。
- ②顧客の真のニーズをつかむポイントが理解できます。
- ③提案営業にフォーカスした講座です。気合いで売るのではなく、提案営業の効果を十分に理解してもらったうえで、B to B、B to Cのいずれにも対応した提案企画書作成やプレゼンテーションを学んで頂く内容です。

●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師 (敬称略)
7/19 (水)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		MORE経営 コンサルティング 株式会社 代表取締役 中小企業診断士 日野 眞明
	10:30~ 12:30	提案営業の本質を理 解する	◆営業の本質とは ◆消費者購買行動の変化を知る ◆自社商品と市場を知る ◆自社の強みを知る	
	13:30~ 18:30			
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
7/20 (木)	9:00~ 12:00	営業データ等の分析と 顧客ニーズの捉え方	◆提案営業の基本を理解する ◆データ収集と分析の仕方 ◆分析から見えてくる顧客の課題・ニーズ	
	13:00~ 18:00	企画提案書作成の要 諦	◆顧客のニーズと自社商品の強みから提案を生み出す ◆提案営業の流れと提案書の構成 ◆プレゼンテーションの基本	
7/21 (金)	9:00~ 12:00	効果的なプレゼンテ ーション	◆効果的なプレゼンテーションツール ◆プレゼンテーションツールを使いこなす (演習)	
	13:00~ 16:00	提案営業を自社の強 みとする	◆具体的な顧客を想定して自社商品の提案企画書を作成する演習 を通じて、提案営業の考え方と手法の定着を図る	
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



日野 眞明 (ひの まさあき) MORE 経営コンサルティング株式会社 代表取締役・中小企業診断士

愛知県生まれ。中央大学経済学部国際経済学科卒業後、イトーヨーカ堂勤務を経て1992年にMORE 経営研究所を設立、その後、名古屋商科大学大学院経営情報学研究所修了。2009年MORE 経営コンサルティング株式会社代表取締役。専門は、マーケティング戦略立案、流通・サービス業の経営コンサルティング、戦略情報システム構築、新分野進出・新製品開発支援等。個別コンサルティングの傍ら「moreメソッド」を活用した全国での創業塾、経営革新塾などのセミナー講師、専門誌での執筆等で活躍している。国立豊橋技術科学大学非常勤講師、名古屋商科大学大学院客員教授。

著書に「ふせん1枚から始める事業計画」がある。中小企業診断士、MBA、1級販売士、ITコーディネータ。