

# カリキュラム

No.18-119

テーマ	成果が出る提案営業の実践法		
研修期間	平成30年8月8日(水)～8月9日(木) 平成30年9月10日(月)～9月11日(火)〔計4日間〕	研修時間	26時間
会場	中小企業大学校直方校	受講料	35,000円

## 〔第1回〕

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)	
8月8日 (水曜)	9:10 ~ 9:30	開講式・オリエンテーション			株式会社コスモ経営 代表取締役 大間 清浩
	9:30 ~ 12:00	提案営業の基本的な考え方・必要性	提案営業の本来の目的やマーケティングの概念、部門・組織として提案営業を行うことについての必要性を学んでいただきます。		
	13:00 ~ 17:30	顧客のニーズの引き出し方(演習)	提案営業の実施に際し不可欠な、顧客のニーズを引き出すヒアリング手法を演習を交えて学んでいただきます。 ・傾聴力と質問力の高め方について ・SPIN法について		
	18:00 ~ 19:00	受講者交流会			
8月9日 (木曜)	9:00 ~ 12:00	顧客に響く提案書の作成(演習)	顧客との信頼関係の構築に向け、論理的な流れを意識した提案書(ワンシート企画書)の作成のポイントを、モデルケースを交え提示し、下記の事項を盛り込んだ提案書を実際に作成していただきます。 ・問題の共有化 ・顧客が得られるメリット、自社のお役立ちポイントの提示 ・メリット享受、お役立ちが可能な理由の提示 ・関心を持った顧客にとって欲しい行動の明示	株式会社コスモ経営 代表取締役 大間 清浩	
	13:00 ~ 16:00	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	上記で作成した提案書のプレゼンテーションを有効にするため、提案営業の実践プランを立案していただきます。		

※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。  
※インターバル期間に学んだことや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。

## 〔第2回〕

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
9月10日 (月曜)	9:30 ~ 12:00	提案営業の活動プランの振り返り①(演習)	インターバル期間中に実践した提案営業の活動報告(ニーズの引き出しの実践結果を含む)を通じ、グループ討議を実施いたします。 ・インターバル課題に対する講師からの助言 ・効果的なプレゼンテーションのポイント ・グループワークによるケーススタディ	前掲 大間 清浩
	13:00 ~ 17:30			
9月11日 (火曜)	9:00 ~ 12:00	提案営業の活動プランの振り返り②(演習)	討議を通じ、提案営業に係るPDCAの構築について学び、提案書の見直し・再作成(PCを用いての個人作業)をしていただきます。	
	13:00 ~ 16:00	見直し後の提案書のプレゼンテーション(演習)	顧客の要望・問題点に応えるプレゼンテーション方法について、3日目の振り返り事項(提案営業のPDCAなど)を踏まえ、再度学んでいただきます。	
	16:00 ~ 16:10	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