

研修NO.

18-09

成果が出る提案営業の実践法

シェアアップを実現させるポイントを学ぶ

対象者

管理者、新任管理者等

研修のねらい

経営環境が変化する状況下で成果を出していくためには、既存顧客が持つニーズを的確に把握し、それに応じた営業活動を行うことが重要となります。

本研修では、企業が営業活動を行う上で、それらのニーズや問題に対する解決策を提示しながらモノ・サービスを提供していく「提案営業」の手法を学びます。

このような方におすすめ

- ★「提案営業」と「顧客ニーズ」の本質を理解したい方
- ★既存顧客のニーズを引き出す技法を身に付けたい方
- ★顧客の有する悩みに応えられる提案書の作成方法を学びたい方

実施期間

全4日間(26時間)
(2日間×2回)インターバル研修

前半 2018年6月13日(水)
~14日(木)

後半 2018年7月19日(木)
~20日(金)

定員

30名

受講料

35,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。

※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
6/13(水) 9:30~17:00	1. 提案営業の基本的な考え方・必要性	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●提案のためのロジカルシンキング
	2. 顧客のニーズの引き出し方(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客ニーズを引き出すヒアリング手法
6/14(木) 9:00~16:30	3. 顧客に響く提案営業書の作成(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●戦略シート・提案営業書の作成のポイント ●提案営業書の作成(演習)
	4. 顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●提案営業書の有効なプレゼンテーション方法 ●ロールプレイングおよび検証

インターバル

※1日目・2日目で学んだことを踏まえ作成した提案書に基づき、提案営業を実践。

7/19(木) 9:30~17:30	5. 提案営業の活動プランの振り返り①(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●インターバル期間中に実践した提案営業の活動報告・グループ討議 ●提案営業書のブラッシュアップ(個別ワーク) ●プレゼンテーション強化に向けたグループ討議
7/20(金) 9:00~16:00	6. 提案営業の活動プランの振り返り②(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●提案営業に係るPDCAの構築 ●前日作成した提案営業のロールプレイング
	7. 見直し後の提案営業書のプレゼンテーション(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客の要望・問題点に応えるプレゼンテーション方法 ●顧客の問題解決を可能とする、自社オリジナル営業スタイルの確立

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

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

イトーヨーカ堂勤務を経て1992年にMORE経営研究所を設立、2009年にMORE経営コンサルティング株式会社代表取締役就任。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、(一社)愛知県中小企業診断士協会相談役。MBA、1級販売士、ITコーディネータ。