

コースNo.
17

成果が出る提案営業の実践法

顧客の期待を超える提案力を身につける実践講座

対象者

管理者、新任管理者(候補者)

研修期間 **30年** 10月4日(木)~5日(金)、12月13日(木)~14日(金) 延べ4日間 研修時間 **26時間** 募集人員 **20名** 受講料 **35,000円** (税込)
(日程変更後)

● 研修のねらい

経営環境が変化する状況下で自社が成果を出すためには、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になります。

本研修では、企業が営業活動を行う上で、顧客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」の手法を実践的に学びます。

● ポイント

- ①顧客ニーズの本質を理解し、顧客ニーズを引き出す技法を身に付けます。
- ②顧客が持つ悩みを的確に解決できる提案が出来るようになります。
- ③心に響くプレゼンテーションを学ぶことで、魅力的な提案が出来るようになります。

● 持参資料

パソコン（エクセルが使用できるもの）をご持参下さい（研修用パソコンの貸し出しあり）。

● 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）
10/4 (木)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社コスモ経営 代表取締役社長 中小企業診断士 大間 清浩
	10:30~ 12:30	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びます。	
	13:30~ 18:30	顧客のニーズの引き 出しかた	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学びます。 ◆傾聴力と質問力の高め方 ◆SPIN法	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
10/5 (金)	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作成のポイントを学び下記の記事を盛り込んだワンシート企画書を作成します。 ①問題の共有化 ②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 ③メリット享受、お役立ちが可能な理由の提示 ④関心を持った顧客に取って欲しい行動の明示	株式会社コスモ経営 代表取締役社長 中小企業診断士 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)	上記で作成したワンシート企画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ます。	

インターバル期間 研修の前半で作成した提案書をもとに、提案営業を実践します。

12/13 (木)	10:30~ 12:30	提案営業の 活動プランの振り返り (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を行い、振り返りを実施します。 ◆活動報告およびワンシート企画書に対する講師からの助言 ◆ワンシート企画書による効果的なプレゼンテーションのポイント ◆ケーススタディ（グループワーク）	大間 清浩 (前掲)
	13:30~ 18:30		グループ討議を通じて提案営業に係るPDCAの構築について学び、ワンシート企画書の見直し・再作成を行います。	
12/14 (金)	9:00~ 12:00	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、再度学びます。 効果的なプレゼンテーションのポイントを取り入れた発表を行います。	大間 清浩 (前掲)
	16:00~ 16:20		終講式	

講師紹介



大間 清浩 (おおま きよひろ) 株式会社コスモ経営 代表取締役社長

1962年佐賀県生まれ。長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。1989年より株式会社コスモ経営チーフコンサルタント、2007年より同社代表取締役社長コンサルティングマネージャー。中小企業大学校講師、中小企業診断士。中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行っており、特に生産財のマーケティングや営業戦略における現場に根ざした指導には定評がある。