

実践で学ぶ！提案営業の進め方

[中小企業大学校広島校開催]

研修のねらい

経営環境が大きく変化する状況下で自社が成果を出すためには、顧客が置かれている状況、思いを的確に把握し、需要を引き出す、あるいは創り出す営業活動を行うことが極めて重要になっています。

この研修では、企業が営業活動を行う際に、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学びます。さらに、営業パーソンの力だけでなく、チーム営業として成果を出せる仕組みの構築とマネジメントの手法についても学びます。

研修期間

2023年 11/13(月)~14(火)
12/11(月)~12(火)
(2日間×2回(全4日間)、26時間)

対象者

管理者・新任管理者 等

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

会場

中小企業大学校 広島校

〒733-0834

広島市西区草津新町1-21-5

TEL 082-278-4955

受講者の声

・コロナ禍で営業がどのように変化したかを学ぶことができ、これからは提案営業ができなければ、利益を伸ばすことが難しくなるということがよく分かりました。

研修のポイント

- ☑ 提案営業の必要性と手法について学びます。
- ☑ 顧客に響く提案書を作成するポイントを学びます。
- ☑ 顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーションを学びます。

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|------------|-------------|---------------------------|---|
| 11/13 月 | 8:50~ 9:00 | 開講式・オリエンテーション | |
| | 9:00~12:00 | ますます重要度が高まる提案営業 | これからの開拓営業がどうあるべきかについて、今後の方向性を考えます ・営業の役割の変化 ・真の提案営業が重要となる理由 ・今、営業現場で起きていることを共有しよう |
| | 13:00~17:00 | 提案営業の基本的な考え方・必要性 | 提案営業の意義や組織として提案営業を行う事の必要性を学びます。 ・提案営業の目的、手順、成功させるためのポイント(顧客を知ること) ・提案営業で求められるスキル、効果を高めるスキルについて学ぶ ・顧客のニーズを引き出す手法としての傾聴力、質問力 ・戦略的質問法であるSPIN法を理解する |
| | 17:15~18:30 | 受講者交流会(※1) | |
| 11/14 火 | 9:00~12:00 | 顧客に響く提案書の作成(演習) | 顧客の関心を引き出すためのワンシート提案書の組み立て方を学びます。 ・自社の強みを売ることから、顧客へのお役立ちを売ることへ視点を変える ・提案を成功させるための4つのステップを理解する ・提案のための仮説の組み立て方 ・ワンシート提案書作成(ケーススタディ) |
| | 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) | ワンシート提案書の作成方法、プレゼンテーションの実践ポイントを学んだ上で、実践に使うワンシート提案書を作成します。 ・プレゼンテーションの手順を理解した上で、ワンシート提案書に落とし込む ・提案営業の実施計画(活動プラン)作り |
| | | | |

インターバルの課題 第1回(前期)で学んだ手法と作成した提案書に基づき、提案営業活動に取り組んでいただきます。その結果を第2回(後期)研修に持ち寄り課題の整理を行います。

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 |
|------------|-------------|------------------------|---|
| 12/11 月 | 9:00~12:00 | | インターバルでの実践結果を振り返り、課題の整理を行います。また、チーム全体の提案営業力を高めるマネジメント手法を学びます。 |
| | 13:00~17:00 | 実践した提案営業の振り返り(演習) | ・実践結果の振り返り ・提案営業の改善点、疑問点の修正(グループ討議、講師を交えての全体討議) ・ワンシート提案書の修正ポイントの検討(講師が各提案書についての修正点を説明し、全体で学びあう) ・提案書のブラッシュアップ(演習) ・ケーススタディを使った、提案の際の留意点の確認 |
| 12/12 火 | 9:00~12:00 | | |
| | 13:00~16:00 | 見直し後の提案書のプレゼンテーション(演習) | ブラッシュアップした提案書を基にして、再度プレゼンテーションの演習に取り組みます。 ・ワンシート提案書を使ったプレゼンテーション ・提案営業の組織的な実践 |
| | 16:00~16:10 | 終講式 | 修了証書の交付 |

※1 受講者交流会の開催については、改めてご案内いたします。

※2 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。

講師紹介(敬称略)



株式会社コスモ経営 代表取締役社長

大間 清浩 (おおま きよひろ)

長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーで5年の販売実務に携わる。

1989年(平成元年)に株式会社コスモ経営に入社、現在に至る。

経営戦略やマーケティング戦略の策定支援、新分野進出や新事業開発、新商品開発の推進支援など、多くの支援実績を持つ。

また、中小企業大学校をはじめ、民間企業や自治体、商工会議所での研修講師など、多方面で活躍中。

専門分野は、経営・財務・マーケティング・営業・人事。

中小企業診断士。

●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。

受講料は記載された指定期日までにお振込みください。

※振込手数料はご負担ください。

※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●校内宿泊施設(拓心寮)のご案内

宿泊施設を併設しておりますので、ご希望の方はWEB申込み時にご入力ください。

●宿泊費:2,500円/泊(税込み・朝食サービス) ※入寮時にフロントにて現金でお支払いください。

●昼食・夕食については、校内の食堂(有料)をご利用いただけます。

●受講者交流会

受講者交流会の開催については、改めてご案内いたします。

●中小企業大学校広島校への交通アクセス

詳細地図

広域地図



《公共交通機関をご利用の場合》

広島電鉄宮島線「草津駅」下車 徒歩12分
「JR西広島駅」「JR新井口駅」で宮島線に乗り換え

《市内バスをご利用の場合》

広島バス25番・50番「草津町」下車 徒歩約10分
アルパーク発LECT行きのシャトルバスLECT下車徒歩約6分

《お車の場合:69台駐車可能(無料)》

広島高速3号線 商工センター出入口から約1分
山陽自動車道からは、商工センター方面へ
(五日市ICから約15分、廿日市ICから約20分)

《タクシーご利用の場合》

草津新町の中小企業大学校までご指示ください。

WEB申込みの方法 (2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットが
あります!

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力
→ **初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方** をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- 1 ① 広島校のトップページにある「Web申込みへ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)



- 2 ② 各研修画面の「Web申込み」からも申込み画面に移移します



初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。



- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから

—2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設—

jm-kenshu@smrj.go.jp