

カリキュラム

コースコード：21-127

中小企業大学校 直方校

タイトル	実践で学ぶ！提案営業の進め方				
サブタイトル	顧客のニーズに応える営業手法を学ぶ				
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、それに応じた提案活動を行うことが今まで以上に重要になっています。本研修では企業が営業活動を行う際に、顧客の抱える問題・ニーズ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、営業パーソン個人の力だけでなく、チーム営業として成果が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。				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の理解に必要な聴く力と情報を引き出す問いかける力が身につきます。 営業現場で活用できる提案技法が身につきます。 研修期間中に提案書を作成・試行することで、実践力が高まります。 				
日程	2021年11月1日（月）～11月2日（火） 2021年12月1日（水）～12月2日（木）	日数	4日 （2日間×2回）	時間数	26 時間
対象者	管理者、新任管理者 ・商談力を高めたい営業の方 ・提案書の作り方を学びたい方 ・プレゼンテーションスキルを高めたい方	定員	30 名	受講料	36,000 円
		会場	中小企業大学校直方校		

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
11/1 （月）	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション		株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役 宇井 克己
	9:30～12:30	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ことの必要性を学びます。 ・営業の本質と組織的な提案営業の必要性 ・部下とチームの成果を引き出すマネジメント	
	13:30～17:30	顧客のニーズの引き出し方（演習）	提案営業で求められる効果的なスキルについて、演習を交えて学びます。 ・提案営業に必要な商談力（傾聴力・質問力・図式化力） ・顧客のニーズ、課題を聞き出すヒアリング手法 ・顧客との人間関係を強化する手法	
11/2 （火）	9:30～12:30	顧客に響く提案書の作成（演習）	提案書の組み立て方を学んだ上で、自社の顧客を想定した提案書作成に取り組みます。 ・提案書の構成と作成のポイント ・顧客の問題・課題の整理と解決策の提示 ・分かりやすい文章の作成手法	
	13:30～16:30	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション（演習）	顧客を惹きつけ期待感を高めるプレゼンテーションのポイントについて、演習を交えて学びます。 ・プレゼンテーションの極意と心構え ・問題解決ストーリーを使ったプレゼンテーションの流れ ・次に繋げるクロージング手法	

インターバル「提案営業の実践」

1～2日目で学んだ事項と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。

12/1 （水）	9:30～12:30	提案営業の活動プランの振り返り	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。 ・実践結果の振り返り ・提案書の見直しとブラッシュアップ	前掲 宇井 克己
	13:30～17:30	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、改めてプレゼンテーションの演習に取り組みます。 ・顧客視点を意識したプレゼンテーションの実践 ・提案営業におけるプレゼンテーションのロールプレイング	
12/2 （木）	9:30～12:30			
	13:30～16:30	提案営業力強化のためのマネジメント手法と行動計画の策定	組織として提案営業力を強化するためのマネジメントの手法を学ぶとともに、今後に向けた行動計画を策定します。 ・営業活動と結果をマネジメントするコツ（問題解決手法） ・顧客のタイプを見極めた提案営業の実践 ・行動計画の策定	
	16:30～16:40	終講式		

講師紹介

氏名	略歴
宇井 克己 （うい かつみ） 株式会社ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役	製造業、コンサルティング会社の営業等を経て、平成14年独立。「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」「管理職育成」「営業力強化」「経営計画策定」のコンサルティング・研修を行っている。特に、会議変革支援及びコーチング導入支援において高い評価を得ている。中小企業診断士。事業承継士。

備考

※全日とも、12:30～13:30は休憩時間となります。
※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。