

提案営業の考え方・進め方

～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、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極めて重要です。

本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

- 顧客ニーズの理解に必要な聴く力を身につけます。**
- 営業現場で活用できる提案技法を身につけます。**
- 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。**

研修期間

2022年 **10/12** 水～**13** 木
11/7 月～**8** 火
 (4日間・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(税込)**

※受講料は変更になる場合があります。

会場

中小企業大学校 三条校

新潟県三条市上野原570

月日	時間	科目	内容
	8:50～9:00	オリエンテーション	
10/12 水	9:00～17:00	提案営業の基本的な考え方	提案営業の意義や基本となる考え方について学びます。 ● なぜ提案営業を行うのか ● 提案営業に求められる能力と考え方
		提案書の作り方	自社の提案書を作成するために必要となる情報を整理します。 ● 自社の強みの整理 ● 顧客ニーズを探る ● 仮説のカタマリ提案書の作成
10/13 木	9:00～16:00	提案書の作成	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。 ● 顧客に提示すべき解決策 ● グループ内プレゼンテーション
		効果的なヒアリング方法	提案営業で求められるスキルについて、演習を交えて学びます。 ● 顧客のニーズを引き出すヒアリング手法
インターバル課題「提案営業の実践」前半で学んだ手法と作成した提案書を活かしながら、提案営業に取り組みます。			
11/7 月	9:00～17:00	提案営業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 ● 提案書のブラッシュアップ
11/8 火	9:00～16:00	提案プロセスの構築	ブラッシュアップした提案書を基にして、自社の提案プロセスを構築します。 ● プロセスを作る意味と効果 ● 販路開拓のプロセスづくり
		16:00～16:10	修了証書の授与

※カリキュラムは都合により変更する場合がございますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



株式会社エグス・コンサルティング
 代表取締役 **東條 裕一** (とうじょう ゆういち)

大学卒業後、損害保険会社での16年間営業職経験を経て、2003年に中小企業診断士資格を取得し独立、コンサルティング会社を起業。中小企業に対して、経験やセンスに頼らない「売れる仕組みづくり」「売れる営業体制づくり」を提唱、支援している。中小企業経営診断シンポジウムにおいて、「2014年度 中小企業庁長官賞」「2018年度 日本経営診断学会会長賞」をそれぞれ受賞。主な著書に『3か月で結果が出る18の営業ツール』、『サービスの生産性を3倍高めるお客様行動学』(いずれも、税務経理協会)がある。

受講申込書

※すべての項目をもしなく
ご記入ください。

フリガナ			代表者役職		
会社名			代表者氏名		
所在地	〒	-	都道府県		
TEL	-	-	FAX	-	-
業種	E. 製造業 I-1. 卸売業 I-2. 小売業 R. サービス業 D. 建設業 G. 情報通信業 H. 運輸業 M. 旅館業 Z. その他 (具体的に)				
主要取扱品目			資本金	万円	従業員数
研修情報の 入手先	1. 研修ガイド 2. チラシ 3. ホームページ 4. ウェブ広告・SNS 5. メルマガ 6. 他社の紹介・口コミ 7. 自治体・商工団体 8. 金融機関 9. 新聞・雑誌・ラジオ・街頭広告 10. 大学校・中小機構職員の訪問・電話 11. セミナー・イベント 12. その他 ()				
事務連絡 担当者	フリガナ 氏名	部署・役職		担当者E-mail	

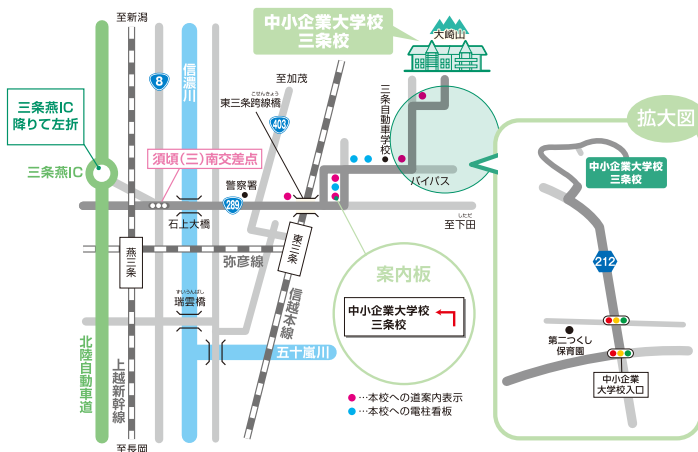
反社会的勢力でないことの確約について

当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的な勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的な勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。

コース No.	23	コース名	提案営業の考え方・進め方
---------	-----------	------	---------------------

受講者情報	フリガナ	年齢	性別	所属部署	役職(役職を記載の上該当区分に○)
	氏名	歳	男・女		(代表者・役員・管理者・管理者候補等)
	緊急連絡先 TEL (携帯・自宅等)	留意事項	車椅子利用・その他 ()		
	入寮申込み	期間	月 日 から 月 日 まで (泊 日) 月 日 から 月 日 まで (泊 日)		

◆ 会場のご案内



自動車ご利用の場合

- 北陸・関越自動車道(高速)「三条燕インター」……………7.4km(約25分)
 - 国道8号線「須頃(三)南交差点」……………7.1km(約25分)
- ※ 国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三条跨線橋)を渡れば、本校まで7~8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

JRご利用の場合

- 上越新幹線の「燕三条駅」……………7.9km(タクシー約25分)
- 信越本線の「東三条駅」……………3.8km(タクシー約10分)

注意事項

※応募者多数の場合、受講人数を1社3名までに調整させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

受講申込における個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

◆ 受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

業種	資本金	従業員数
製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業・ 情報処理サービス業・その他の業種(※)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(※) その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。
(※) 経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

◆ 研修の申込み方法

受講申込書にご記入の上、FAXでお申込みください。
三条校ウェブサイトからのお申込みもできます。

◆ 宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、受講申込書下段の入寮申込欄に必要事項をご記入の上、お申込みください。

施設 / 宿泊室のほか、談話室・浴室・読書室・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。

寮費 / 1泊朝食サービス付2,500円(税込)

※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。

食事 / 昼・夕食合わせて1,300円程度

駐車場 / 無料(100台収容可能)

◆ 受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様あてに、開講1か月前を目途に『受講受入決定通知書』と『受講料振込用紙』を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。

※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

お問い合わせ先

中小企業大学校三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777



この印刷物は「グリーン購入法」に
適合した再生紙を使用しています。