

研修NO.

19-11

実践で学ぶ！ 提案営業の進め方

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・管理者候補等

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。

このような方におすすめ

- ★営業現場で活用できる提案技法を身に付けたい方
- ★提案書を作成・試行することで、実践力を高めたい方

受講生の声

- ◆先方への提案の仕方や部下への指示等の参考となりました。
- ◆これまで異業種の方と話す機会がなかったので、他の営業のやり方を聞いたのも参考になりました。

実施期間

全4日間(26時間)

前半 2019年6月13日(木)
~14日(金)

後半 2019年7月18日(木)
~19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(木) 9:30~16:30	1. 提案営業の基本的な考え方・必要性	●提案営業の目的 ●提案営業で求められる能力と考え方 ●提案営業の標準的な進め方とそのポイント
	2. 顧客のニーズの引き出し方(演習)	●顧客のニーズを引き出すヒアリング手法 ●提案営業のロールプレイング①
6/14(金) 9:00~17:00	3. 顧客に響く提案書の作成(演習)	●会社の強みの整理 ●顧客ニーズを探る ●顧客に提示すべき解決策
	4. 顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	●自社の提案営業の作成 ●プレゼンテーション技法 ●提案営業のロールプレイング②
インターバル「提案営業の実践」		
7/18(木) 9:30~17:30	5. 提案営業の活動プランの振り返り	●実践結果の振り返り ●提案営業のPDCA サイクル ●提案書のブラッシュアップ(演習)
7/19(金) 9:00~16:00	6. 見直し後の提案書のプレゼンテーション(演習)	●提案営業のロールプレイング③ ●提案営業の組織的な実践

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

講師紹介

▶新井 美砂 (あらい みさ)

アライビジネススクリード 代表

安田火災海上保険株式会社(現:損害保険ジャパン日本興亜株式会社)に入社しシステム開発に従事。その後、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティングを軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。中小企業診断士、1級販売士、PMC(プロジェクトマネジメントコーディネーター)。