

成約率と組織の営業力を高めるノウハウを学ぶ

売れない時代の提案営業の実践法

研修のねらい

企業が営業力を組織的に強化していくためには、顧客が抱える問題や潜在的なニーズを広い角度から引き出し、効果的な解決策を提案することで顧客満足度を高める「提案営業」を実践していくことが極めて重要となります。

そこで、本研修では、自社の強みを活かした具体的な解決策を提案することで顧客満足を実現させる提案営業の手法や、提案営業の仕組みを組織に定着化させるポイントを学びます。

また、インターバル期間を活用して、前半の研修で学んだ内容を営業活動に取り入れて試行し、今後の提案営業の実践力のさらなる強化につなげます。

研修のポイント

- ✓ 提案営業の流れや実践ポイントについて解説します。
- ✓ 提案営業を組織に定着化させるポイントを学びます。
- ✓ インターバル期間を利用して現場での提案営業の実践力を磨きます。

研修期間

前半 2024年 1/15(月)~16(火)

後半 2024年 2/5(月)~6(火)

全4日間 (26時間)

※前半と後半をセットでご受講いただくインターバル研修です。

対象者

経営者・管理者、営業部門の責任者・リーダー・若手担当者

- ・自社の営業力を高めたい方
- ・営業力強化の実践法を学びたい方
- ・提案営業の仕組みを自社で取り入れたい方

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

※宿泊費は含みません。
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

中小企業大学校仙台校

(宮城県仙台市青葉区落合 4-2-5)

月日	時間	科目	内容
1/15(月)	9:30-17:30	提案営業の基礎知識と効果的な取り組み方	顧客のニーズに柔軟に応え、組織として取り組んでいく提案営業の進め方について、演習を交えながら学びます。 【提案営業の基礎知識】 ・これからの時代の営業のあり方 ・提案営業の目的と特徴 (情報の収集) ・顧客の本音を引き出す傾聴スキルの実践法 ・潜在的なニーズを掘り起こす質問方法 【提案書の作り方】 ・強みを活かした魅力的な解決手段の明確化 ・共感や納得を高める解決策(商品・サービス) 【プレゼンテーション】 ・わかりやすいプレゼン資料の作り方 ・顧客にメリットが伝わるプレゼン技法
1/16(火)	9:00-16:00		◆インターバル課題「提案営業の実践」 ※前半の研修で学んだ手法と作成した提案書を活かしながら、実際の提案営業に取り組みます。
2/5(月)	9:30-17:30	提案営業の成果を高める実践ノウハウ	インターバル期間に実践した提案営業への取り組みを振り返りながら、ワンランク上の実践力を高めるノウハウを演習を交えて習得します。 【インターバルの振り返り】 ・提案営業の効果的なPDCAサイクル ・提案営業を実践する上での課題と対策 【提案営業の成果を高める工夫】 ・提案書をブラッシュアップする視点 ・ビジュアルで心に響くプレゼンテーション ・提案営業を組織に定着化させるポイント ・非対面(オンライン)営業における留意点
2/6(火)	9:00-16:00		終講式

※昼食休憩は各日1時間です。

※カリキュラムにつきましては、一部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)

アライビビジネススクリード 代表

新井 美砂(あらいみさ)

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)。