

カリキュラム

コースコード：23-119

タイトル	実践で学ぶ！提案営業の進め方		
サブタイトル	真の顧客ニーズを引き出し、成果を高めるポイント		
研修のねらい	経営環境が変化の中で自社が成果を出すためには、顧客のニーズを的確に把握し、それに応じた提案を行うことが重要です。また、非接触型営業が特別なものではなく、対面以外での顧客とのコミュニケーションも適切に行える営業が求められるようになっていきます。本研修では、提案営業の意義や必要性を理解した上で、顧客の顕在的・潜在的ニーズの引き出し方や提案書の作り方を演習を通して学び、顧客に刺さる提案のコツを身につけます。また、営業パーソンの力だけでなく、チーム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。		
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・提案営業の本質を理解し、必要なスキルを習得します。 ・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。 ・自社の「提案営業としてやるべきこと」を標準化し、継続できるようになります。 		
対象者	管理者、新任管理者層	定員	20名
	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客から選ばれる営業を目指す方 ・成り行き的な営業活動を改善したい方 ・営業チームのマネジメントを効率的に行いたい方 	研修期間	2023年7月13日(木)～14日(金) 8月24日(木)～25日(金)
			4日
	会場	中小企業大学校瀬戸校 1階 PC実習室	
受講料	36,000円		

科目構成					
日付	時間	科目	内容	講師	
7/13 (木)	9時20分～9時40分	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時40分～12時10分	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 ・部下の提案力を高め、成果を引き出すマネジメント（仕組みの構築）		
	13時10分～17時10分	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。 ・商談の基本的な進め方（傾聴力・質問力・図式化力） ・顧客のニーズを引き出すヒアリング手法 ・顧客の発言内容の論理性を確認する手法 ・発言内容を鵜呑みにしない、顧客の真のニーズを引き出す手法 ・顧客との人間関係を強化する手法		
	17時40分～18時40分	受講者交流会			
7/14 (金)	9時00分～11時00分	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		
	11時00分～15時00分 (昼休憩1時間)	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 ・次に繋げるクローズング手法/お客様との約束の共有		
	15時00分～16時30分	オンラインでの集客と営業	オンラインでどのように集客し、営業に繋げ、提案していくのか、その仕組み構築のポイントを学びます。 ・オンライン商談ならではのメリットの理解と、活用方法の体得 ・オンラインで提供できる「情報」の決定 ・フロントエンド商品とバックエンド商品の決定		

インターバル課題：「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。

8/24 (木)	9時30分～12時00分	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時00分～17時30分	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 ・提案営業のロールプレイング	
8/25 (金)	9時00分～16時00分 (昼休憩1時間)	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（演習）	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。 ・提案営業のロールプレイング ・営業活動と結果をマネジメントするコツ～営業プロセスごとに出したい成果とやるべきことを標準化する ・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時10分～16時20分	閉講式		

講師氏名	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。「人を強くなる」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、会議改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。