

カリキュラム

コースコード：24-103

タイトル	提案営業の考え方・進め方【名古屋】			
サブタイトル	真の顧客ニーズを引き出し、お客様と自社の成果を高めるポイント			
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重要です。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。また、営業パーソン個人のみならず、チーム営業として成果を出せる仕組みの構築についても学びます。			
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の理解に必要な聴く力が身につきます。 顧客の情報と発想を引き出す質問力が身につきます。 営業現場で活用できる提案技法が身につきます。 			
対象者	管理者、新任管理者層 ・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 ・成果につながるマネジメント力（チーム営業力）を高めたい方	定員	24名	
		研修期間/時間数	2024年4月18日(木)～19日(金)	
			2日	14時間
		会場	名古屋国際センター 5階 第1会議室	
		受講料	22,000円	

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師
4/18 (木)	9:50～10:00	開講式・オリエンテーション		
	10:00～12:30 (2.5H)	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）	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
	13:30～18:00 (4.5H)	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の基本的進め方 ・顧客のニーズを引き出すヒアリング手法（傾聴のスキル・質問のスキル・図式化のスキル・質問に答えやすくさせる前置きのスキル等） ・顧客との人間関係を強化する手法	
4/19 (金)	9:30～11:30 (2.0H)	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	
	11:30～12:30 13:30～15:00 (2.5H)	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/お客様との約束の共有	
	15:00～17:30 (2.5H)	提案営業力強化のためのマネジメントのあり方	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ポイントを学び、いかに実践するか、今後に向けた自社の課題や行動計画を検討します。 ・営業チームのマネジメントによくある5つの間違い ・営業活動と結果をマネジメントするコツ ・自社の課題や行動計画の検討	
17:30～17:40	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。
--	---