

顧客の期待を超える“営業”を目指して

提案営業の進め方2

※中小企業大学校では、新型コロナウイルス感染症の予防対策を進めております。
本研修は当対策を実施した上で開催いたします。詳しくはこちらをご覧ください。▶▶▶



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。

研修のポイント

- ✓ 実践で使える提案営業のアプローチを演習を通して学びます。
- ✓ 顧客のニーズの掴み方とそれに対する論理的な提案の仕方を学びます。
- ✓ 実際の営業提案書の作成に取り組み、プレゼンテーションの仕方を身につけます。

研修期間

2020年
11/25^水-11/27^金

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 35名

受講料 32,000円(税込)

会場

中小企業大学校 東京校
東京都東大和市桜が丘2-137-5

月日	時間	科目	内容
11/25 水	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-12:40	提案営業の考え方と進め方	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。提案営業の目的やマーケティングの基本を理解した上で、提案営業の進め方を学びます。 ・提案営業の目的 ・営業の果たすべき役割と提案営業で求められる能力 ・マーケティングの基本 ・提案営業の進め方
	13:40-17:40	顧客のニーズの引き出し方【演習】	営業活動の現場での実践を意識した顧客のニーズを引き出すヒアリング手法について、演習を交えて学びます。 ・顧客理解につながる分析手法 ・顧客のニーズの探り方、SPIN法®を活用したヒアリングプロセス ・ロールプレイング演習
11/26 木	9:20-17:20 (昼休 12時20分～13時20分)	効果的な提案書の作り方【演習】	顧客ニーズを反映した納得感のある営業提案シートを作るポイントを演習を交えて学びます。 ・営業提案シート作成のポイント ・顧客のための問題解決ストーリーの立案 ・営業提案シートの作成（ケース演習） ・自社の営業提案シートの作成（演習）
	9:20-12:20		
11/27 金	13:20-17:20	顧客に伝わる提案のコツと実践法【演習】	作成した営業提案シートを使用した有効なプレゼンテーション方法について、演習を交えて学びます。 ・相手を納得させる提案力 ・効果的なプレゼンテーション ・ロールプレイング演習
	17:20-17:30	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。アメリカでマーケティングを学び、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)。

コース名	提案営業の進め方 2 顧客の期待を超える'営業'を目指して				
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。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・実践で使える提案営業のアプローチを演習を通して学びます。 ・顧客のニーズの掴み方とそれに対する論理的な提案の仕方を学びます。 ・実際の営業提案書の作成に取り組み、プレゼンテーションの仕方を身につけます。 				
研修期間	2020年11月25日（水曜）～11月27日（金曜）（3日間）				
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	35名	受講料	32,000円

日付	時間	科目	内容	講師
11/25 (水)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時40分	提案営業の考え方と進め方	<p>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。 提案営業の目的やマーケティングの基本を理解をした上で、提案営業の進め方を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案営業の目的 ・営業の果たすべき役割と提案営業で求められる能力 ・マーケティングの基本 ・提案営業の進め方 	新井 美砂 アライビジネススクリード 代表
	13時40分～17時40分	顧客のニーズの引き出し方 【演習】	<p>営業活動の現場での実践を意識した顧客のニーズを引き出すヒアリング手法について、演習を交えて学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客理解につながる分析手法 ・顧客のニーズの探り方、SPIN法®を活用したヒアリングプロセス ・ロールプレイング演習 	
11/26 (木)	9時20分～17時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	効果的な提案書の作り方 【演習】	<p>顧客ニーズを反映した納得感のある営業提案シートを作るポイントを演習を交えて学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業提案シート作成のポイント ・顧客のための問題解決ストーリーの立案 ・営業提案シートの作成（ケース演習） ・自社の営業提案シートの作成（演習） 	
11/27 (金)	9時20分～12時20分			
	13時20分～17時20分	顧客に伝わる提案のコツと実践法 【演習】	<p>作成した営業提案シートを使用した有効なプレゼンテーション方法について、演習を交えて学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相手を納得させる提案力 ・効果的なプレゼンテーション ・ロールプレイング演習 	
	17時20分～17時30分	修了証書の授与		中小企業大学校担当職員

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。 ※研修初日の17時50分ごろから交流会を開催する予定です。

講師氏名	略歴
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。アメリカでマーケティングを学び、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。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）。

2020年度コース別受講申込書

FAX.042-590-2685

★お手数ですが、もれなくご記入願います。

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

年 月 日

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	人
研修情報の入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介			東京校メルマガ発行時の送信可否	可・不可
	5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.県市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()			人材育成計画作成への関心	ある・ない
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail		

コースNo.	No. 46	受講コース名	提案営業の進め方2
--------	--------	--------	-----------

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・女	代表者・役員・管理者・管理者候補等
	受講者E-mail			
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所にチェック「レ」を入れてください。			
	入寮する	⇒	入寮日	退寮日
		研修開始日	研修終了日	
入寮しない		研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付状況①	受講できます
	キャンセル待ち 番です

受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。

キャンセルが発生次第、連絡いたします。

受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・女	代表者・役員・管理者・管理者候補等
	受講者E-mail			
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所にチェック「レ」を入れてください。			
	入寮する	⇒	入寮日	退寮日
		研修開始日	研修終了日	
入寮しない		研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付状況②	受講できます
	キャンセル待ち 番です

受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。

キャンセルが発生次第、連絡いたします。

- 1) 太枠内の該当箇所に○印を付してください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの方に受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(一部コースを除く)。なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。ご理解くださいますよう、お願い申し上げます。
- 4) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式ですので専用パンフレットをご請求ください。
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生したい連絡いたします。受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、本申込書様式をコピーしてご利用ください。

個人情報の保護について 個人情報保護法に定義されます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いたします。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いたしません。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いたします。

大学校使用欄				
--------	--	--	--	--