

## A04 提案型営業実践

【受講対象】

営業中堅層

### 【概要】

自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など、顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する。

会場：マーケティング・トルネード研修室  
(名古屋市中村区則武1丁目10-6 ノリタケ第1ビル)

講師：佐藤 昌弘 (株式会社マーケティング・トルネード)

### カリキュラム

■ 営業スタイル 《1h》	理想的な営業スタイルとは？
	スキル習得の前に知るべきこと ①、②
	セールス・ドミノ法則とは？
■ 顧客の問題発見・解決の支援手法 《2h》	<u>営業・セールス第1のスキル「関係づくり」</u> ① 出会いの予感づくり、非言語アプローチと言語アプローチ
	<u>営業・セールス第2のスキル「合意」</u> ① いかにして「ヒアリング」「アピール」に入っていくか？ ② 「合意の紙芝居シート」の作成（ワーク）
	<u>営業・セールス第3のスキル「ヒアリング」</u> ① 提案が失敗するのはヒアリングが出来ていないから ② ヒアリングトークのプロセス
■ 実践的提案のポイント 《3h》	<u>営業・セールス第4のスキル「プレゼンテーション・アピール」</u> 《1h》 ① 競争に負けないコツのひとつはアピールの工夫 ② 強いアピールポイントとは何か？ 勝てるアピールポイントとは何か？ ③ 9つのアピールポイントを考える（ワーク） ④ 提案の大きな流れ
	<u>営業・セールス第5のスキル「クロージング」</u> 《1h》 ① クロージングの基本ステップ
	ロールプレイング実習・質疑応答 《1h》 ① 提案型営業のロールプレイ（グループワーク） ※新型コロナウイルス感染症の状況に応じては、講師による実演に変更します。