

生産性向上支援訓練カリキュラム概要

機構施設名: 千葉職業能力開発促進センター
 実施機関名: 株式会社TASCI

C. 営業・販売	顧客拡大	提案型営業実践
----------	------	---------

コースの ねらい	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。
-------------	-----------------------------------------------------------------------------

講義内容	「基本項目」		「主な内容」	継続時間 (分)
	1	営業スタイル	(1)営業スタイル ・営業の目的や目指すもの、提案型営業のプロセスについて学習します。 ・【演習】営業はどんな存在か ・営業の目的と目指すもの ・成果を上げる営業担当者の要素 ・【演習】自分の営業の傾向(課題) ・提案型営業プロセス	0.5
	2	顧客の問題発見・解決の支援 手法	(1)信頼構築 ・お客さまと話し合える環境を作る信頼構築について学習します。演習で自身の言動を振り返ります。 ・【演習】信頼感を高める言動 ・お客さまの立場に立つ ・信頼感向上の要素 ・【演習】営業上の自身の言動振り返り (2)ニーズ共有 ・お客さまの要望やニーズを共有するために必要な考え方やスキルを習得します。 ・ニーズを共有するために必要なこと ・質問のスキル ・【演習】質問演習 ・傾聴のスキル	1.5
	3	実践的提案のポイント	(1)解決提案・クロージング ・提案やクロージングに必要な考え方やスキルを習得し、提案力向上を図ります。 ・提案スキル:価値・満足を伝える ・提案スキル:提案を補強する ・提案スキル:構成を考える ・【演習】提案演習 ・クロージングスキル:クロージング ・クロージングスキル:決断を支援する	1.0
	演習	上記、【演習】箇所となります。		3.0
計				6.0