

# 生産性向上支援訓練 利用者の声

受講コース：提案型営業手法  
(令和3年5月11日)

## 受講事業所基本情報

- ・事業主名 復建調査設計株式会社
- ・所在地 広島市東区光町2-10-11
- ・事業内容 土木事業に関連する建設コンサルタント(登録18部門)、地質調査、地上及び空中測量調査、補償コンサルタント、建築設計

## 訓練内容

1. 提案型営業とは
  - (1) 営業とは
  - (2) 営業スタイル
  - (3) 提案営業とは
2. 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析
  - (1) 顧客問題の情報収集方法
  - (2) 顧客の問題解決を提案する方法



訓練受講の様子(オンライン)

## 受講者の声

私は新入社員として訓練を受講して、建設コンサルタントの営業が他の営業とどのように違うのかイメージが湧きました。これまでの就職活動や先輩社員の方からの情報もあったのですが、業界に精通している講師の指導によるロールプレイングを通じて、建設コンサルタントの営業を学ぶことができました。また先輩社員の方々と研修を通じて意見交換することで、営業として自分がすべき役割を配属前にイメージすることができました。配属後の営業では、発注者と社内技術者のつなぎ役として発注者にとっての最善案を模索したり、発注者へ譲歩する条件提示を行ったり様々な方法で発注者の要望や課題を解決する営業を意識しています。今後は、発注者が抱える課題(ニーズ)を聞き出しキーパーソンへ積極的な提案ができる営業を目指したいと思っています。その為にもこの訓練で学んだ建コンの営業の基本を、実務の中で意識して積極的に行動へ移していくことが一年目のミッションだと感じています。

## 事業主の声

弊社は、総合建設コンサルタント(登録18部門)として土木事業の設計、地質調査、測量業務、補償業務など、公共事業のコンサルタントを生業としている会社です。近年では頻発する災害対応や、地域の社会課題を解決するまちづくりの支援なども行っています。

新入社員の研修を目的とし、若手社員(入社2,3年目)も含め9名で本講義を受講させて頂きました。新入社員は営業とは何か?から、形にない技術を売る企業の営業になることが理解でき又若手社員には感覚的に行っていた営業から、論理的な営業を学ぶことができました。2日間の訓練終了後、これまで各々の経験であったり、感覚で行っていた営業を少しずつ整理し論理的に考え再確認しながら営業を行っている様子が見られます。また顧客や社内のコミュニケーションも、問題や課題を整理しながら、着実に話を進めるようになりました。

コロナ感染のリスクを考慮し東京・大阪・広島を繋ぎオンラインで研修を行いました。全員の研修やグループ分けのロールプレイングも違和感なく進めることができ、オンライン研修のメリットも実感する事ができました。今後も生産性向上支援訓練を通して営業全体の能力アップに取り組みたいと考えています。また初めて申込みましたが事前の打合せでこちらの要望を理解して頂き、業界に熟知した講師を招いて訓練できたことに感謝しております。