

生産性向上支援訓練カリキュラムシート(6H)

実施機関名： 株式会社インソース北海道支社

C. 営業・販売	顧客拡大	提案型営業手法	モデル番号	推奨対象者
			049	初任層

コースの ねらい	新規顧客、新商品・サービスの開拓が出来る提案営業の手法を学び、実際の顧客を想定し営業側から能動的(自発型)な提案が出来る営業手法を習得する。
-------------	--

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
基本要素	1 提案型営業とは	(1)提案型営業の原理原則 ～ソリューション提案とは ①ソリューション提案とは ～顧客の課題への最適な解決策を導く ②ソリューション提案力強化のためのステップ ・顧客理解を深める事前準備 ・自社が提供できることを認識する ・顧客のニーズを探る ・ソリューションとしての提案内容を導き出す (2)お客さまの真のニーズに応えるために ～顧客のビジネスを理解する ①顧客のビジネスへの貢献をゴールに置く ②顧客の置かれた立場を理解する ③業界や顧客企業に固有の情報を知る ④情報収集の前提は信頼関係	2.0h
	2 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析	(1)お客様との関係を構築する ～自社が提供できることを認識する ①自社の強みの本質を見極める ②まずは自社の「売り物」を知ること ③組み合わせることで生む価値 (2)ニーズを掘り下げる ～顧客ニーズの深掘り ①仮説を立て、顧客のニーズを探る ②仮説思考力を磨くための方法 ～視点を変える ③仮説思考力を磨くための方法 ～過去から未来を予測する ④仮説を構築するうえでの質問力 (3)提案する ～ソリューションとしての提案内容を導き出す ①問題解決の思考手順が基本 ②原因追究のためのツール ③マトリックスを使った解決策の選定	4.0h
	演習	【グループワーク+共有】あなたが普段どのような顧客に何を売っているのか、グループで共有する 【グループワーク+共有】顧客への提案内容を検討する際に、課題に感じていることを共有する 【個人ワーク】自身が関わる顧客企業について、下の表に基づいてチェックしてみましょう。 ■顧客についての関心度チェック ■顧客名 ■顧客のビジネス ■顧客が置かれている環境 ■顧客が抱えている課題 【個人ワーク+共有】顧客は自社のどんな点に「強み・価値」を認めて仕事を依頼しているのか考える 【グループワーク】自社が提供し得る商品やサービスを、10個書き出し、それらが他社と比べてどのような点が優れているか、また、顧客から見た時にどのような点で魅力的に感じるかを考える 【グループワーク+共有】自社の商品・サービスを提供する形として、「組み合わせることで顧客にとっての価値を高められる例」を話し合う。自身が携わった過去の事例でも、アイデアレベルのものでもOK 【グループワーク+共有】自分の営業活動を振り返り、過去の経験から、その後、自分の中でパターンとして定着しているようなものをグループ内で紹介し合う 【個人ワーク】問い合わせをいただいた顧客に初めて訪問する際に、ヒアリングすべきことを書き出す 例：検討背景、予算感、いつから導入したいのか 【個人ワーク①】顧客企業の課題を原因追究のためのツールを使い、分析する 【個人ワーク②】ワーク①の結果を受け、その解決策(ソリューション)を考える	合計時間 6.0h

※訓練当日の進行はカリキュラムに記載されている順番と異なる場合があります。

カリキュラム作成のポイント(創意工夫した点)

「ソリューション提案」とは、顧客の課題の解決方法を提示しながら、そこに自社の商品やサービスの販売を組み込んで提案する営業スタイルのことです。ただ商品の説明をするだけでなく、顧客から引き出したニーズを深掘りし、課題解決に必要な商品を適切にコーディネートする力が要求されます。本研修では、ソリューション提案力を向上させるために必要な4つのスキルを習得していただきます。①顧客のビジネスを理解する ②自社が提供できることを認識する ③顧客のニーズを探る ④ソリューションとしての提案内容を導き出す