

生産性向上支援訓練カリキュラム

C. 営業・販売	自社の営業活動における現状を分析し、改善を図ろう！
顧客拡大	マーケティング志向の営業活動の分析と改善

コースのねらい	マーケティングの本質とマーケティング志向の営業活動を理解し、自社の商品又はサービスの価値を提供するに当たってのマーケティング志向の営業活動について、分析し、改善策の検討方法などを習得する。
----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------

対象	(中堅層向け) ・顧客が求める要望(商品・サービス)を掴みたい方。 ・営業活動とマーケティングの関係を理解したい方。
-----------	------------------------------------------------------------------

講義内容	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間(H)
	1 マーケティングの本質	(1)マーケティングの本質とは ・現代におけるマーケティングの意味と営業との関係とは。 (2)環境変化とマーケティング ・「量」から「質」への変化に伴う、マーケティングの在り方の変遷。 ・顧客視点の提案営業、ソリューション営業。 ・営業パーソンに求められる心構えとスキル。	1.0
	2 マーケティング志向の営業活動	(1)提案営業の必要性 ・提案営業とは？ソリューション営業とは？ ソリューション営業とは、顧客への「個解」の提供。 (2)提案営業のプロセス ・顧客の課題と潜在ニーズを解決策に結び付ける顧客の課題を「聴く」難しさ。 (3)「聴く」技術とは ・「聞く」と「聴く」は違う。「聴く」技術の習得演習。 (4)顧客の解決策の策定 ・効率的にチームで解決策を考える(衆知を集める)方法。	3.0
	3 営業活動の分析と改善	(1)営業活動に必要な顧客、自社、業界分析 ・顧客、自社の強み、弱み、業界動向等をMECE思考で考える。 SWOT、3C、ロジックツリー。 (2)営業活動の目的は「増販」 ・増販につながる、営業活動プラン。フレームワークを使い増販プランの策定訓練(SWOT、ロジックツリー)。 (3)営業活動の改善策の検討 ・講義全体を踏まえて、部門もしくは個人での実行計画を立てる。 (実行計画の立て方の解説まで)	2.0
	演習	・「マーケティング志向の営業活動」:①「聴く」訓練 傾聴トレーニング。 ②ブレインライティング:販売増進策を効率的、効果的にチームで生み出す手法の演習。 現代版「衆知収集の仕組み」 ・「営業活動の分析と改善」:①SWOTを使つての「自分SWOT」作成。 ②3C、ロジックツリー等を使ってチームの営業活動プランを作成。	
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント	永年に亘り培った、営業、営業企画の経験から得た知見を存分に盛り込みました。
----------------------	---------------------------------------

備考	
-----------	--