

## 生産性向上支援訓練カリキュラム

<b>C. 営業・販売</b>	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	<b>マーケティング志向の営業活動の分析と改善</b>

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・管理者層向け) ・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。
----	--

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間(H)	
講義内容	1	<b>マーケティングの本質</b> (1) マーケティングの本質 ・現代におけるマーケティングの意味と営業との関係。  (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	<b>マーケティング志向の営業活動</b> (1) 提案営業の必要性 ・マーケティング志向の営業＝提案営業 提案営業、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ことが大切。 提案営業の進め方とポイント。  (3) 提案営業に必要な「聴く」技術と「伝える」技術 ・「聞く」と「聴く」は違う。「聴く」技術を習得。 相手の意思決定を促す「伝える」技術とは？  (4) 顧客の抱える課題への解決策提供 ・顧客の課題への解決策をどのように導くか。その方法は？	2.0	
	3	<b>営業活動の分析と改善</b> (1) 営業活動の分析に必要な顧客、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。 3C、SWOTなどのビジネスフレームワークの活用。  (2) 営業活動の目的は「増販」 ・SWOTの使い方を習得し、増販に結び付く営業活動を考える。  (3) 営業活動の改善策の検討 ・(演習)SWOTを使い現在の営業活動を分析、改善策を考える。	3.0	
	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。 ・ブレンライティング: 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を使っての「自分SWOT」作成。 ・3C、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。	基本項目 に含む	
			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	受講者: 筆記用具
----	-----------