

生産性向上支援訓練カリキュラム

C. 営業・販売	顧客の課題に合わせた提案力を学ぼう！
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。
---------	---

対象	(中堅層向け) ・顧客の課題や要望を引き出す手法を知りたい方 ・顧客の心に刺さるプレゼン技法を学びたい方
----	--

講義内容	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
	1 営業スタイル	(1) 営業の理解 ・営業の定義 ・営業の役割 ・営業の種類(アプローチ・スタイル)(アクション・スタイル) ・提案型営業とは何か ・提案型営業の4つのモデル ■ 演習 ある営業部内の会話①② (2) 顧客の理解 ・顧客の購買行動(AIDMA・AISAS) ・組織の購買行動 意思決定者を押さえる キーパーソンの動機を押さえる 悩みのカベ 人のカベ ■ 演習 クリスタル工業案件 ■ ワーク ソーシャルスタイル分析	2.5
	2 顧客の問題発見・解決の支援手法	(1) 問題解決のポイント ・問題解決の全体像 ・問題解決の手順 ・問題解決の7つのステップ ・問題解決で使用するフレームワーク、ロジックツリーの解説 ■ ワーク 3C分析のフレームワーク ■ 演習 人事部AさんB課長の考察 (2) 自社の理解 ・われわれの顧客は誰か？ ・顧客にとっての価値は何か？ ・われわれが顧客に提供できる価値は何か ・顧客は数ある選択肢の中からなぜ自社を選んでくださるのか？ ■ ワーク 自社の強み分析(SWOT分析)	2.0
	3 実践的提案のポイント	(1) 提案書作成のポイントと伝える技術 ・提案書作成の考え方(序論⇒本論⇒結論) ・提案の技術(論地思考力、仮説検証力、会議設計力、資料作成力) ・適切に「考える」ためのステップ ・適切に「伝える」ためのステップ ・思いが届く資料の10箇条 ・相手に伝わるプレゼン資料のポイント (2) 実践演習 ・実践を想定した演習2題 ■ 人材派遣会社の提案書作成ケース ■ 刺さる提案・刺さらない提案 ～あるプレゼンテーションのシーン～	1.5
演習	単元ごとに実施する「ワーク」「事例演習」「ケーススタディ」等を■で記載しています。 受講者自身で考えまた討議で気づきを得ることが大切。それ以外でも、ショートワークや問いかけの部分をも多く盛り込んで双方向で進めていく構成にしています。		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	中堅層の皆様に対し、スキルをお伝えすることよりも(演習)(ワーク)(ディスカッション)の中から気づきを得ていただくことに重きを置いた構成にしています。もちろん提案型営業の基本部分については、見直しの意味合いも兼ねて丁寧にお伝えいたします。 顧客の問題発見・解決の支援手法では、(問題解決の手順をお伝えした上で)解決策となる自社の強みを分析するワークを実施します。 実践的提案のポイントについては、企画の考え方から資料作成(スライド作成)のポイントをお伝えし、実践演習で理解を深めていただきます。
---------------	---

備考	受講者: 筆記用具
----	-----------