

## 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	マーケティングの本質	1.0
		(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。  (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。	
	2	マーケティング志向の営業活動	2.0
		(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？	
	3	営業活動の分析と改善	3.0
		(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、増販に結びつ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。	
	演 習	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「マーケティング志向の営業活動」:「聴く」訓練 傾聴トレーニング。</li> <li>・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」</li> <li>・「営業活動の分析と改善」: SWOTを使つての「自分SWOT」作成。</li> <li>・3C、ロジックツリー等を使つてチームの営業活動プランを作成。</li> </ul>	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	