

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
-----------	--

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1 営業スタイル	(1) 3つの営業スタイル ・営業3スタイル「御用聞き」「商材説明」「提案型営業」 ・「御用聞き」はダメな営業スタイルか (2) 提案営業とは ・提案営業とは顧客の課題解決を目指す営業 ・新規開発に提案営業は必須 (3) 提案営業のすすめ方 ・顧客の抱える課題の見つけ方、2つの視点 (4) 提案営業のプロセスと注力点 ・課題発見～解決提案 その方法と注意点	2.0
	2 顧客の問題発見・解決の支援手法 ＜提案営業の実践＞	(1) 課題発見に欠かせない「聴く力」 ・「話す」より、「聴く」ことは10倍難しい (2) 顧客に決心を促す話し方（プレゼンテーション） ・顧客に判断や決心を促すのが良いプレゼン (3) 社内の課題解決事例の共有 ・共有したい、課題解決事例	2.0
	3 実践的提案のポイント ＜演習＞実践提案営業	(1) これから進めたい提案営業 ・現在の営業活動の課題やこれからの方向性を定める (2) 演習で自ら提案営業の実践方法を発見 ・ビジネスフレームワーク、ロジックツリー、3C・4C、SWOT など (3) 提案営業実践まとめ ・演習結果の発表と共有、学び成果のまとめ	2.0
	演習	1 ブレーンライティングの実践により、効果的に衆知を集める方法（顧客への提案内容）を習得。 2 SWOT、ロジックツリーなどのフレームワークを活用して顧客の課題解決内容をきき出す訓練。	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、営業及び営業企画業務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
-----------	----------