

# カリキュラム

C.営業・販売	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。
---------	---

「基本項目」		「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1 営業スタイル	<p>(1)営業スタイルの種類とその特徴【演習あり】 営業スタイルは、時代とともに変化してきています。アウトバウンド営業からインサイト営業が主流となっております。時代を取り巻く、9種類の営業スタイルとその特徴の解説を通して、多様性の変化に対応できる、提案型営業実践能力の向上を目指します。</p> <p>(2)営業データの分析【演習あり】 目的に合った手法を選択して分析を行い、分析能力の向上を目指します。数ある分析方法の中から、基本の5つの手法、クロス集計、ロジスティック回帰分析、アソシエーション分析、決定木分析、クラスター分析の演習を通して解説をします。</p> <p>(3)顧客のタイプ【演習あり】 顧客の4つのタイプ別、トップセールスパーソンの営業について、コントローラータイプ、プロモータータイプ、サポータータイプ、アナライザータイプの個別対応と顧客ランク分析と分類など演習を通して解説をします。</p> <p>(4)顧客タイプに合わせたクロージング方法【演習あり】 顧客タイプ別の商談を、効果的な締結に持ち込むクロージングスキル、商談の流れを目的の方向へ変える3つのコントロール法について演習を通して解説をします。 【講義】→【演習】→【グループワーク】</p>	2.0
	2 顧客の問題発見・解決の支援手法	<p>(1)顧客満足度のポイントとレベル【演習あり】 顧客満足度のポイントは、顧客の市場環境や事業、戦略や計画、組織や従業員の業務や関係性、体質、自己の環境や業務を理解していることが前提となります。顧客のことを知り、顧客視点の営業プロセスやスキルを習得する必要があります。顧客の課題が複雑化し、変化や競争が激しく、顧客の要望が多様化している現代において必要な問題発見・解決の支援手法の演習を通して解説をします。</p> <p>(2)PMI法 (PLUS、MINUS、INTEREST) 【演習あり】 PMI法とは、プラス、マイナス、興味のそれぞれの頭文字を取ったものです。あるアイデアをそれぞれの視点から評価することで、新たな視点やアイデアを発見するものになる。有効な発想法フレームワーク演習によりPMI法の理解を深めます。</p> <p>(3)フェルミ推定【演習あり】 フェルミ推定で問題を解くためには、論理的思考力、仮説的思考力、課題抽出能力、全体を俯瞰して考える力、定量化などの総合能力が必要です。フェルミ推定の演習を通して理解を深めます。</p> <p>(4)オズボーンのチェックリストとSCAMPER法【演習あり】 オズボーンのチェックリストの9つの視点、61の具体的な質問リストによるアイデア発想法。SCAMPER法の31の質問リストによるアイデア発想法。それぞれの演習を通して、オズボーンのチェックリストとSCAMPER法の理解を深めます。 【講義】→【演習】→【グループワーク】</p>	2.0
	3 実践的提案のポイント	<p>(1)提案の企画・設計のポイント【演習あり】 提案型営業は、商品やサービスを提供するのではなく、課題解決策を売る営業スタイルです。顧客の課題を聞きだし、プロの視点で課題解決に最適な提案をする必要があります。顧客ランク分析、営業ソリューションシート、ステップアップ営業実績を上げる肯定的ふりかえりシート、などの演習を通して、提案の企画・設計のポイントについて解説をします。</p> <p>(2)提案書作成のポイント【演習あり】 コンセプトに沿ったお役立ちのご提案シート演習を通して、事例に基づく実践的な提案書作成のポイントを解説をします。</p> <p>(3)提案実施・説明のポイント【演習あり】 仮説想定力、信頼関係構築力、リスニングスキル、反論処理スキル、プレゼンテーションスキル、クロージングスキルを習得し、具体的な事例紹介により提案実施・説明のポイントを解説をします。 【講義】→【演習】→【グループワーク】</p>	2.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント	提案型営業を習得するための、営業スタイルや顧客の立場に合わせた提案書作成のポイントなどを演習により訓練します。業界日本一となった営業売上の、指導実績の具体的なノウハウと事例紹介を通して、売上向上を目指します。ロールプレイングと営業マニュアル作成を重点としたカリキュラム内容としました。
---------------	--

訓練に使用する機器等	
●機器・ソフトウェア(受講者用)	●機器・ソフトウェア(講師用・その他)
なし	・PC(講師用) ・プロジェクタ ・スクリーン ・ホワイトボード OS:Windows10 アプリケーション: Microsoft Office 2016 PowerPoint
●使用するテキスト	●その他
・自作テキスト	なし

利用事業主に用意をを求める機器等	備考
プロジェクタ ・スクリーン ・ホワイトボード ・マーカー(赤・黒)	なし