

カリキュラム

機構施設名： 大分職業能力開発促進センター
 実施機関名： 株式会社日本能率協会コンサルティング

(C)営業・販売	顧客拡大	提案型営業手法
----------	------	---------

コースのねらい	新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法を学び、実際の顧客を想定し営業側から能動的(自発型)な提案ができる営業手法を習得する。
---------	--

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1	提案型営業とは 営業を取りまく環境の変化 ・インターネット、AIの出現により、単なる商品情報であれば買い手が売り手以上に情報を持っている状況になっていることを認識してもらいます。 提案型営業の必要性 ・環境変化を踏まえると、売り手は単なる商品情報だけでなく課題解決のための商品の使い方や組み合わせを提案する重要性を理解してもらいます。 提案型営業のプロセス ・一般的な提案型営業プロセスとプロセス毎のタスクを学んでもらいます。 【演習】提案営業セルフチェックと自己課題整理 ・顧客理解力、価値創出力、関係構築力の3つの視点から自身の強み、弱み(課題)を把握してもらいます。	2.0
	2	顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析 顧客からニーズを引き出す ・顧客へのインタビューの進め方(インタビュー項目の設計、質問の仕方など)を講義を通じて理解してもらいます。 【演習】インタビューロープレ ・上記の講義を踏まえて、ロープレを通じてインタビュースキルを体得してもらいます。 自社商品・サービスの強み・弱みを把握する ・3C分析を通じた自社商品サービスの強み・弱みの把握方法を理解してもらいます。 プレゼンテーションを習得する ・プレゼンテーションの基礎的なスキルについて講義を通じて理解してもらいます。 【演習】プレゼンテーション実習 ・上記の講義を踏まえて、各自自社商品についてプレゼンテーションを実施してもらいます。	4.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント
<ul style="list-style-type: none"> ・冒頭で商品、サービス訴求型営業がなぜ通用しなくなったかを紐解き、提案型営業の必要性を理解してもらいます。 ・提案営業の基礎スキルとしてのコミュニケーションスキル(聴く、話す)を高めてもらうために、講義+ロープレを行います。 ・ひいき目バイアスを排除するために、顧客視点からみた自社の商品・サービスの強み・弱みを把握する手法を学んでもらいます。 ・プレゼンテーションについては、頭で理解してもらうだけでなく、スキルとして具現化してもらうために、実習(演)を通じて体得してもらいます。

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)	
		・PC(講師持参)	
●使用するテキスト		●その他	
・オリジナルテキスト			

利用事業主に用意をを求める機器等	備考