

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：株式会社日乃目

(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	1.5
			1.0
	2	顧客の問題発見・解決の支援手法	1.0
			1.0
	3	実践的提案のポイント	0.5
			1.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント
提案型営業は、お客様の真の要望や願望、お困りことやお悩みを把握することからスタートする。そのためには、ヒアリングスキルや接点開発によるラポール形成スキルが必須であり、その解説を講義にてしっかりと行う。ワークではSWIT分析を使い、自社商品の真の強みを言語化し、ブランディングポイントを浮き彫りにして実践提案の糸口を掴む。最後に、成約率を高めるための簡易提案書やセールストークを見える化するワークを実施する。

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)
オリジナルテキスト、ワークシート、チェックリストを使用	ホワイトボード・マーカー(黒、赤、青)
●使用するテキスト	●その他
講師作成オリジナルテキスト	

利用事業主に用意を求める機器等	備考
ホワイトボードマーカー(黒、赤、青) プロジェクター、スクリーン	カリキュラムの順番は、進捗状況によって前後する可能性があります。