

生産性向上支援訓練カリキュラム

機構施設名： 沖縄職業能力開発促進センター
 実施機関名： パナソニックエレクトリックワークス創研株式会社

C.営業・販売		提案型営業実践		
顧客拡大				
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。		
講義内容	「基本項目」		「主な内容」	訓練時間(H)
	1	営業スタイル	(1) 営業とは？なぜ「提案営業」なのか ・顧客接点と営業 ・「BtoB営業」と「BtoC営業」 ・様々な営業スタイル ・提案営業とは	1.0
	2	顧客の問題発見・解決の支援方法	(1) 提案営業の進め方 ・提案営業の3つの要素 ・「問題」と「課題」の違い ・顧客の課題と解決策 【演習】あなたの考える提案型営業とは (2) 提案営業のプロセスと注力ポイント ・提案営業活動のプロセスと進め方 ・提案営業活動の方法 ・解決策の仮説 【演習】解決策の仮説を立てる ・「3C分析」で顧客の課題解決策を立案	2.0
	3	実践的提案のポイント	(1) プレゼンテーションスキルの強化 ・「話す」結論思考・ピラミッドの種類 ・「提案書」構造・ストーリー (2) 貴方が進めたい、課題解決営業とは ・合理的な営業活動を進めるためには 1.着眼大局、着手小局 2.フレームワークを使い、モレなくダブリなく（MECE） フレームワークは場面で使い分け 3.繰り返し使えて、進化（PDCA） (3) 総合演習 ・「課題解決シート」作成 ・「SWOT分析」	3.0
	合計時間			6.0