

カリキュラム

機構施設名： 和歌山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㈱

(B)組織マネジメント	提案型営業実践
組織力強化	

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) 提案型営業とは ・営業には4つのタイプがある ・提案型営業のポイントは自社商材の売込みではなく顧客課題の解決 ・顧客の建前発言の裏にある本音を押さえる ・仮説力は営業を変える ■ディスカッション 提案型営業のあるべき姿 (2) 顧客起点の営業の考え方 ・顧客の購買行動を理解する ・組織の購買行動のポイント ・意思決定者を押さえる ・キーパーソンの動機を押さえる ■実践演習 システム販売会社の営業事例 ■ワーク 関係性構築のためのビジネスコミュニケーション	2.0
	2	顧客の問題発見・解決の支援手法	(1) 問題解決のポイント ・問題解決の手順 Where・Why・How ・問題解決の7つのステップ ・問題解決で使用するフレームワーク、ロジックツリーの解説 ■ワーク 問題発見と構造化のワーク M製作所K事業部の売り上げ分析事例 3C構造化事例 (2) 自社の強み分析 ・われわれの顧客は誰か？ ・顧客にとっての価値は何か？ ・われわれが顧客に提供できる価値は何か ・顧客は数ある選択肢の中からはなぜ自社を選んでくださるのか？ ■ワーク 自社の強み分析(SWOT分析)	2.0
	3	実践的提案のポイント	(1) 提案書作成のポイントと提案の技術 ・提案書作成の考え方(序論⇒本論⇒結論) ・提案の技術(論理思考力、仮説検証力、会議設計力、資料作成力) ・適切に「考える」ためのステップ ・適切に「伝える」ためのステップ ・思いが届く資料の10箇条 ・相手に伝わるプレゼン資料のポイント (2) 実践演習 ・提案書作成するうえでポイントとなる顧客課題を整理する実践演習 ヒアリングした内容から顧客課題を整理する手法を学ぶ 序論・本論・結論という提案書の骨子を理解する ■演習 人材派遣会社の提案書作成ケース	2.0
合計時間				6.0

カリキュラム作成のポイント
中堅層の皆様に対し、スキルをお伝えすることよりも(演習)(ワーク)(ディスカッション)の中から気づきを得ていただくことに重きを置いた構成にしています。もちろん提案型営業の基本部分については、振り返りの意味合いも兼ねて丁寧にお伝えいたします。 顧客の問題発見・解決の支援手法では、(問題解決の手順をお伝えした上で)自身の営業活動の核となる自社の強みを分析するワークを実施します。 実践的提案のポイントについては、企画の考え方から資料作成(スライド作成)のポイントをお伝えし、実践演習で理解を深めていただきます。

訓練に使用する機器等			
●機器・ソフトウェア(受講者用)	・筆記用具	●機器・ソフトウェア(講師用・その他)	・講師用PC(持参)
●使用するテキスト		●その他	
・自作テキスト(配布資料含む)			

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