

カリキュラム

C.営業・販売	提案型営業手法
顧客拡大	

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。
---------	--

講義内容	「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	<p>(1) 時代の変化を踏まえた、今求められる営業活動【講義】 今、営業担当者を取り巻く環境を踏まえて、求められる営業活動、営業部門の対応を知る。(顧客の課題を創造的に解決する「顧客のパートナー」としての「提案営業」の必然性を知る)</p> <p>(2) 自社PR【個人ワーク・演習】 “商品売る前に、先ず、自分を売れ”と言われるように、提案を売る前に、自分自身や、会社そのものに好感を持たれる手法を学ぶ ※自社PRの手法を活用して、演習を行なう(2分間/1名)</p> <p>(3) 商品やサービスの効用分析【講義・演習】 “お客様は、商品そのものではなく、その商品がお客様にもたらす価値に魅力を感じて、その商品を採用する”という購買の本質を知る ※効用分析の手法を使った演習で、我々の売るモノの顧客価値を発見する</p> <p>(4) 提案営業の基本商談プロセス【講義】 提案営業の成果向上を図るためには、商談の効果・効率を高めることが大切。そのための基本となる商談プロセス(4つのポイント)を理解する</p>
	2	顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析	<p>(1) 提案営業のロールプレイングの準備【ペアワーク】 提案営業の基本商談プロセスを実際に行う ※「お客様の想定項目」と「提言基本トーク・シート」を創作する</p> <p>(2) 提案営業のロールプレイング【演習】 ①代表ペアを選出し、a.想定項目の発表、b.実演、c.見学者コメント、d.講師コメント、の手順で、2ケース実施 ②①のロールプレイングをグループ内でお客様役、コメント役を確認し、提案営業の商談の体験学習を行なう</p> <p>(3) 提案営業の成果向上のための成長課題 ①今回の訓練での気づきや学びを「成長課題」として整理する ②「成長課題」の個人発表を行い、現場実践を決意する</p>	0.5 2.5 0.5
合計時間				6.0

カリキュラム作成のポイント
<p>営業の本質は何かを学びながら、ご受講者の自社事例、自分事例をベースに展開していきます。 知識だけでなく、ミニロールプレイングをとり入れることにより、「わかる」レベルを「できる」への第一歩を踏み出せるようにします。</p>

講師から一言
<p>「わかる」→「やってみる！」→「できる！」を体感しましょう。能動的(自発的な)提案ができる営業を目指して、営業活動に見える化し、若手から中堅営業の方の基礎かためはもとより、後輩や部下を指導する営業の方の指導に役立ちます。あなたや組織の生産性向上にチャレンジ!!</p>