

カリキュラム

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) 営業スタイルの種類とその特徴【講義・自己チェック】 自分自身の商談傾向 や、営業のスタイルに対する課題をつかむ ※セールスグリット理論を活用	0.5
		(2) これから求められる営業スタイル【講義】 顧客の 個別の課題解決に貢献する「個別提案型商談」の定義と4つの商談プロセス を理解する	0.5
		(3) 営業担当者が陥りがちな商談パターン【講義】 営業担当者が、お客様に商品やサービスを提案する時に、陥りがちな商談パターンと、 その原因や誤った意識傾向 を知る	0.5
	2 顧客の問題発見・解決の支援手法	(1) 個別提案型商談の進め方【講義】 個別提案型商談の進め方と、留意事項を理解する。 (商談のケースに合わせて、アプローチ→リサーチ→プレゼンテーション→クロージング、ハッピーコールを活用する)	0.5
		(2) 提案内容と、その的となる共創課題を考える【個人ワークと発表】 ロールプレイングを想定し、 商品やサービスの提案プラン(一枚モノ提案書) と、自分自身のターゲット顧客が置かれている状況や共創課題(顧客ニーズ)を整理する	1.0
	3 実践的提案のポイント	(1) 個別提案型商談の現場実践のシミュレーション【ペアワーク】 自分自身のターゲット顧客の状況や共創課題(顧客ニーズ)を基に、個別提案型商談プロセス(アプローチ～クロージング)に応じて商談のシナリオを創作する	0.5
		(2) 個別提案型商談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	2.0
		(3) 提案営業における自分自身の成長課題【個人発表】 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	0.5
			合計時間

カリキュラム作成のポイント

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いれることにより、「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。

講師から一言

「提案型営業手法」を学んだ方のための実践編です。もしくは、営業活動で相手(個別)に応じた提案に悩んでいらっしゃる方にお勧めします。「〇〇社への提案がうまくいかない…どうしたらよいのか…」と悩んでいませんか？お悩み解決のヒントをお持ち帰りください！