

カリキュラム案

機構施設名： 山口職業能力開発促進センター
 実施機関名： 株式会社ジェック

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。
----------------	---

	「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】 自己診断チェックを行い、自身の営業スタイルを知る。 (2) これから求められる営業スタイル【講義】 これからどのような営業スタイルが求められるのかを知る。 (3) 営業担当者が陥りがちな3つの商談パターン【講義】 陥りがちな3つの商談パターンを学び、共通する原因を探る。	6.0
	2	顧客の問題発見・解決の支援手法 (1) 個別提案型営業(ソリューション営業)の進め方【講義】 今、求められる「個別提案型営業」とは何かを知り、それを実践するための基本的な流れを学ぶ。 (2) ターゲット顧客の情報をまとめよう【個人ワーク】 自身のお客様を想定し、その場でネットを活用できる場合は活用し、知り得る限りの情報をまとめてみる。(情報をまとめるプロセスを学ぶことが目的なので、オープン情報や仮想ケースをもとに実施)	
	3	実践的提案のポイント (1) 提案の用件シートを作成する【個人ワーク】 ターゲット顧客の基本情報や想定される顧客のニーズをもとに、提案の用件シートを作成する。(状況に応じて仮想ケースで実施) (2) 提案の用件シートを元に、提案場面を実演する【ロールプレイング演習】 現場さながらに実演し、講師やメンバーからのアドバイスでブラッシュアップを図る。 (3) 今後の計画のまとめ【個人ワーク】 提案をブラッシュアップさせ、実施時期や進め方などを精査する。	

カリキュラム作成のポイント
本物の「個別提案型営業(ソリューション営業)」とは何かを知る。実際(仮想でもよい)のターゲット顧客をオープン情報をもとに、情報の収集の仕方、活かし方のプロセスを学び、本提案の用件シートや提案に落とし込んでいく。それをロールプレイングで実際にやってみたり、現場に帰ってからの行動計画につなげ、訓練の場と現場がつながるように工夫します。

講師から一言 (リーフレット掲載用 50~70字程度)
営業の皆さん！本物の「ソリューション営業」を一緒に学びましょう。 情報収集プロセスから提案までを徹底演習。現場の実行計画まで落とし込みます。