

提案型営業手法

コース番号：049-050

2025年

開催日時：1月15日(水) 9:30~16:30 (6時間) 募集締切：1月8日(水)

開催場所：ポリテクセンター山梨
定員：16名程度 (先着順)
推奨者：初任層受講料
3,300円 (税込)

コースの狙い

新規顧客、新商品・サービスの開拓が出来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）な提案が出来る営業手法を習得します。

主な訓練内容

◎ 提案型営業とは

(1) 提案型営業の原理原則 ～ソリューション提案

- ①ソリューション提案とは ～顧客の課題への最適解決策を導く
- ②ソリューション提案力強化のためのステップ
 - ・顧客理解を深める事前準備・自社が提供できることを認識する
 - ・顧客のニーズを探る
 - ・ソリューションとしての提案内容を導き出す業の常識

(2) お客さまの真のニーズに応えるために ～顧客のビジネスの理解

- ①顧客のビジネスへの貢献をゴールに置く
- ②顧客の置かれた立場を理解する
- ③業界や顧客企業固有の情報を知る
- ④情報収集の前提は信頼関係

◎ 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

(1) お客様との関係を構築する ～自社が提供できることの認識

- ①自社の強みの本質を見極める
- ②まずは自社の「売り物」を知ること
- ③組み合わせることで生む価値

(2) ニーズを掘り下げる ～顧客ニーズの深掘り

- ①仮説を立て、顧客のニーズを探る
- ②仮説思考力を磨くための方法 ～視点を変える
- ③仮説思考力を磨くための方法 ～過去から未来を予測する
- ④仮説を構築するうえでの質問力

(3) 提案する ～ソリューションとしての提案内容を導き出す

- ①問題解決の思考手順が基本
- ②原因追究のためのツール
- ③マトリックスを使った解決策の選定

◎ その他

【個人ワーク】 【グループワーク】

◎ 訓練内容のココがポイント！

- ・「ソリューション提案」とは顧客の課題の解決方法を提示しながら、そこに自社の商品やサービスの販売を組み込んで提案する営業スタイルのことですが、ただ商品の説明をするだけでなく、顧客から引き出したニーズを深掘りし、課題解決に必要な商品を適切にコーディネートする力が要求されます。そこで本研修では、ソリューション提案力を向上させるために必要な4つのスキルである、①顧客のビジネスを理解する ②自社が提供できることを認識する ③顧客のニーズを探る ④ソリューションとしての提案内容を導き出す、について学習します。
- ・個人ワークやグループワークを多く取り入れ、自ら考え、企画する知識を養います。

実施機関&講師

株式会社 インソース

講師 内田 浩臣氏



講師Profile

20年以上の法人営業を経験したキャリアを持つ。豊富なマネジメント経験を活かし、受講者の目線にあった説明が持ち味。課題を抽出しての問題解決力及びお客様や社内での調整、交渉力を得意としている。

お申し込みは

※当HP内「令和6年度オープンコース第3弾受講者募集のご案内」の下部に、Excelで直接必要事項が入力できる「オープンコース第3弾受講申込書」があります。