

41 提案営業スキル向上セミナー

対象

- 営業部門担当者(営業経験3〜10年程度)
 - 提案営業力を向上させたいと考えている方々
- ※これまでの営業スタイルを変えたいと考えている方々に多くご参加いただいています。

ねらい・特徴

- ◆提案営業のプロセスで最も重要な以下のアクションを学んでいただきます。

- ①「ターゲット顧客の徹底理解」
- ②「成功する提案ストーリーづくり」
- ③「イベントの仕掛け・プレゼンテーション」

- ◆ケース演習により、「顧客分析」など、実際の手法を疑似体験できます。

<こんな方におすすめ>

- ・提案営業の基本的なフレームが分かっており、個々の営業マンのスキルに営業力が左右されている。
- ・顧客ニーズを的確に把握し、顧客の立場に基づいた提案書を作成したい。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 7月23日(火)〜24日(水)
2025年 3月13日(木)〜14日(金)

講師 (敬称略)

前原 芳雄 (株)日本能率協会コンサルティング
CS・マーケティング／セールス革新センター シニア・コンサルタント

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員：108,900円／1名
会員外：121,000円／1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- 顧客のSWOT分析、5 STEP分析を組み込んだ分析をし、今までとは別の視点から課題を見つけ、提案に活かしたい。
- 各担当者のレベルを合わせる上で、戦略ミーティングの重要性に気づいた。社内でも実施していきたい。
- 参加者同士の色々な考え方が聞け、改めて営業活動を見直す機会として役に立った。

プログラム

(昼食12:30〜13:30)

時間	1日目
10:00	<ol style="list-style-type: none"> 1. 提案営業の基本的確認 <ul style="list-style-type: none"> ●提案営業のプロセスと営業担当の必要アクションを確認し共有する。 ●営業に求められる役割の変化を踏まえた提案営業の必然性や、基本的な提案営業プロセスと営業のアクションを確認する。 2. 演習 自分の強化ポイントを押さえる <ul style="list-style-type: none"> ●提案営業のプロセスとアクションにおける自分の強化ポイントを明らかにする。 ●提案営業プロセスに準拠したセルフチェックツールを活用し、自分の現状水準を自己認識するとともに、自分自身の強化ポイントを考察する。 3. ターゲティングとターゲット顧客を徹底理解するための情報収集のすすめ方 <ol style="list-style-type: none"> (1) ターゲティング (2) 情報収集のすすめ方 <ul style="list-style-type: none"> ●顧客志向・課題解決志向でターゲット顧客を徹底的に理解するための考え方と具体的なアクションを学ぶ。 ●ターゲティングの定石を確認しつつ、ターゲットの特に事業面の課題を理解するために不可欠な情報収集の着眼点・必要情報・収集の方法などを考察する。 4. 顧客の課題の整理・分析の仕方 <ul style="list-style-type: none"> ●収集した顧客情報を提案に結びつけていくための、顧客の課題の整理・分析の考え方と具体的なアクションを学ぶ。 5. 演習 顧客情報の読み取りと課題仮説づくり <ul style="list-style-type: none"> ●収集した顧客情報を提案に結びつけていくための、顧客の課題の整理・分析の考え方と具体的なアクションを学ぶ。 ●5STEP分析・顧客のSWOT分析などの手法を使って、顧客の事業面の課題を抽出するとともに、ロジックツリー等を用いて顧客の課題を整理・分析していく手法を考察する。また、ケース演習を通じて、上記手法を疑似体験する。
17:00	6. まとめ
時間	2日目
10:00	<ol style="list-style-type: none"> 7. 顧客の意思決定構造とキーパーソンの整理・分析の仕方 <ul style="list-style-type: none"> ●収集した顧客情報を提案に結びつけていくための、顧客の意思決定構造とキーパーソンの整理・分析の考え方と具体的なアクションを学ぶ。 8. 演習 顧客の意思決定構造とキーパーソンの明確化 <ul style="list-style-type: none"> ●キーパーソン把握の重要性を再確認しつつ、意思決定構造分析・キーパーソン分析等の手法を用いて、顧客のキーパーソンを正しく読み、支援者にすべきキーパーソンを可視化する手法を考察する。また、ケース演習を通じて、上記手法を疑似体験する。 9. 成功する提案ストーリー(課題解決のためのストーリーとキーパーソン攻略のためのストーリー)の作り方 <ol style="list-style-type: none"> (1) 課題解決ストーリーのつくり方 (2) キーパーソン攻略ストーリーのつくり方 <ul style="list-style-type: none"> ●顧客理解を踏まえた、成功する提案ストーリー、資料の組み立て方と具体的なアクションを学ぶ。 10. 演習 提案ストーリーづくり <ul style="list-style-type: none"> ●「顧客の課題解決に貢献する提案」及び「支援者づくりのための仕掛け」の2つの視点で、具体的に企画や提案内容を検討していく手法について考察する。また、ケース演習を通じて、上記手法を疑似体験する。
17:00	11. プレゼンテーション&まとめ