

2日間

5つの力を通して、ニーズを把握し提案する

詳細は
セミナーID

JMA100621

検索

38

BtoB若手営業のための
「考える力」向上セミナー

対象

●若手の営業担当者、BtoB商材を扱う企業で働く営業パーソン

ねらい・特徴

- ◆ BtoB商材を扱う企業で働く若手営業担当者向けのセミナーです。
 - ①ニーズヒアリング力 ②ニーズ要約力 ③ニーズ深耕力
 - ④代替案発想力 ⑤効果的提案力
 の5つを通して、「考える力」の強化を重点としています。
- ◆ 5つの「考える力」を個人ワーク・グループワークといった演習を中心に実践的に学びます。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 3月 5日(火)～ 6日(水)
 2024年 6月11日(火)～12日(水)
 2024年10月22日(火)～23日(水)
 2025年 3月 4日(火)～ 5日(水)

講師 (敬称略)

濱田 由朗 (株)HIM 代表取締役
 静岡大学 客員教授 / 名古屋工業大学 客員教授

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

- ロジカルシンキングはかねてより知っていたが、実務に落とし込む方法が知れて有益だった。(30代・男性 一般社員 建設、エンジニア)
- 具体的な企業の例を用いた演習が大変理解しやすかった。新たな発想の展開が出来るようになった。(20代・女性 一般社員 倉庫、運輸)
- 先方から頂いた問題をただ回答のみで、本来のニーズ、目的などをしっかり把握できていない状態なので、今後はニーズ深耕力を高めて常に考えて行動をしていきたいと思います。(20代・男性 一般社員 食料品)

プログラム

(昼食12:00～13:00)

| 時間 | 1日目 |
|-------|--|
| 10:00 | ☆オリエンテーション 1. B to B営業の考え方 ●B to B営業の目指すもの ●B to B営業の基礎知識とスキル 2. B to B(ソリューション)営業「考える力」の基礎スキル ●問題解決の基礎スキル ― 回復型問題と向上型問題 ●ロジカルシンキング基礎 ― 帰納的発想と演繹的発想 3. 「ニーズヒアリング力」の強化 ～お客様の顕在化しているニーズ、課題のヒアリング～ ●仮説立案の考え方 ― ロジカルシンキング発想 ●ヒアリング準備(ロジックツリー)演習 ～個人、グループ演習、全体討議、講評～ 4. 「ニーズ要約力」の強化 ～ヒアリング情報のまとめ方～ ●人にも伝えやすいまとめ方 ― 帰納的まとめと演繹的まとめの使い分け ●ヒアリング結果まとめ演習 ～個人、グループ演習、全体討議、講評～ |
| 17:00 | |

| 時間 | 2日目 |
|-------|---|
| 10:00 | ☆前日の復習 5. 「ニーズ深耕力」の強化 ～顕在化しているニーズ、課題の本質把握～ ●課題展開と俯瞰の重要性 ― 目的・手段の How Tree ●ニーズの本質把握演習 ～個人、グループ演習、全体討議、講評～ 6. 「代替案発想力」の強化 ～思い込みには囚われない、多角的代替案の創出～ ●代替案創出の考え方 ●代替案創出演習 ～個人、グループ演習、全体討議、講評～ 7. 「効果的提案力」の強化 ～代替案を優先順位付けし、最適案を効果的に提案～ ●お客様の顕在化ニーズだけでなく、潜在的ニーズを探索 ― 先行成功事例、他業界・海外成功事例による仮説立案 ●お客様の現在の状況、意向に応じて優先順位付け ●お客様の期待を上回る提案でリピート獲得 ●攻略策検討演習 ～個人、グループ演習、全体討議、講評～ 8. まとめ |
| 17:00 | |