

1日 顧客の課題解決をし、利益を創出する

詳細は
セミナーID

JMA150972

Q検索

40

4つの視点から学ぶ 提案営業力強化セミナー

対象

- 営業担当幹部、営業マネジャー、リーダー、中堅社員の方々
- 営業企画部門、経営計画部門に所属の方々
- 営業部門の「働き方改革」を担当されている方々

ねらい・特徴

提案営業を「事業戦略」、「顧客価値」、「事業性」、「営業行動モデル」4つの視点で整理し、

- ① 対応型から提案型営業への転換
- ② 利益につながる提案営業の在り方
- ③ そのための営業マン行動の差別化

について学びます。

＜こんな方におすすめ＞

- 提案企画書をつくるのに手間暇がかかる。その割には成果が出ない
- 取引のネット化が進む中で、営業マン本来の価値創造として提案営業力を高めたい
- どのような提案を、どのようなやり方で提案すればよいかわからない

会期・開催地

会場(東京) 2024年 1月17日(水)
2024年 6月12日(水)
2024年 9月12日(木)
2025年 1月24日(金)

講師 (敬称略)

水島 温夫 フィフティー・アワーズ 代表取締役 主席研究員

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員: 64,900円/1名
会員外: 77,000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

- 自社が目指すべき所、今後必要なベクトルを論理的に理解でき、参考になった。企画系のお仕事をされている方、経営層にもおすすめです。(30代 男性 課長・マネジャークラス 営業企画・管理担当)
- お客様から必要とされる会社になるためのプロセスや提案方法が分かり勉強になりました。(20代 男性 一般社員 営業担当)
- 提案の作り方、提案までの流れを理解することができた。営業としてまず何をすべきか学ぶことができた。(20代 男性 一般社員 採用担当)

プログラム

(昼食12:30~13:30)

時間

1日

10:00

1. “なぜ、提案営業が必要なのか” 「事業戦略」視点

- ① 事業戦略としての提案営業
- ② 提案営業を実践している優良企業の事例

受講生が得るもの

自社の事業戦略を顧客視点に置き換えて理解する。
さらに、自社にとっての営業のポイントを理解する。

2. “どうすれば、顧客企業は他社でなく当社を選び、買うのか” 「顧客価値」視点

- ① 営業マンが提供する9つの「顧客から見た価値」
- ② 提案の質と量の高め方

受講生が得るもの

9つの「顧客から見た価値」の内容とポイント。
顧客に受け入れられる提案であるための条件を理解する。

グループ討論 提案営業の現状と課題

3. “どうすれば、儲かるのか” 「事業性」視点

- ① 個別フルオーダーメイドからイーजीオーダー型での水平展開
- ② 利益の源泉としての先取り提案の方法

受講生が得るもの

提案営業における効率化のポイント。
高価格化のポイント。

4. “どう、行動すればよいのか” 「営業行動モデル」視点

- ① 提案営業の行動ステップの共有化
- ② 営業行動の選択と集中の実施

受講生が得るもの

無駄な行動の削減と、効率的なルーティン/行動の内容について理解する。

グループ討論 提案型行動モデルの設計

17:00