

顧客の困りごとを、自社の強みで問題解決する!

提案営業スキルアップ研修

ヒアリングから提案書作成、クロージングまで徹底解説

目標達成のための戦略立案と実行

“モノ・コト変換思考”の活用

提案営業、問題解決メソッドを身に付ける



開催日時 時間はいずれも10:30~17:00

東京

2017年8月9日(水)

会場/鉄鋼会館

大阪

2017年8月25日(金)

会場/大阪リバーサイドホテル

参加費 (テキスト・喫茶・消費税含む)

1名 34,560円

2名以上1名につき 32,460円

講師

小倉 正嗣 (おぐら まさつぐ) 氏

株式会社リアルコネクト 代表取締役
中小企業診断士 経営管理修士 (MBA)

プロフィール

国立大学を卒業後、サンゲツを経て、デルコンピュータに入社する。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。

2013年に経営コンサルタントとして独立。企業の法人営業改革と事業開発を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法には高い信頼がある。また、公開セミナー・研修講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博す。

セミナーの目的

営業目標の達成には、達成のための戦略を立案し、しっかりと実行する素地が必要です。そのためには「自社の強み」「モノ・コト変換思考」「顧客の分析手法」などに代表される、提案営業・問題解決メソッドを身につけなければなりません。当講座では、実習形式でのワークにより理解を深め、営業力を短期間に数段アップさせることが可能です。元トップセールスのMBA・中小企業診断士が、目標を達成させる提案力を伝授します。

実習形式のワークショップ、グループワークを行うことで、より理解を深めていただきます

プログラム

第1講 はじめに

- ・「提案営業」とは一体何を提案するのか？
- ・「提案営業」のバトルフィールド
- ・目標達成の思考回路

第2講 目標達成のための戦略の土台を持つ

- ・戦略ドメインとドメイン選択の理由
- ・営業活動の量と質と効率の議論
- ・活動のKPIと打ち手の科学
- ・営業活動のブレイクダウストラテジー
- ・営業活動のプロセスマネジメント
- ・APMの管理運用とアカウントプラン

第3講 顧客の問題解決とニーズへの対応

- ・お客様の困りごとから価値発想へ
- ・問題解決の基本概念
- ・問題解決のための論理思考
- ・企業を営業目線で分析する
- ・問題解決に必要な基本フレームワーク総ざらい
- ・階層ごとの課題認識の違い
- ・DMU（意思決定者）を狙い撃ちせよ

第4講 自社の強みとモノコト変換のストーリー

- ・強み抽出の9つの視点
- ・強みを伝えるための絶対法則
- ・モノ・コト変換思考の活用
- ・顧客価値による問題解決
- ・二つの環境情報と問題をつなぎ合わせる

第5講 仮説思考とヒアリング手法で提案の骨子を作る

- ・情報収集・データ分析・仮説立案
- ・仮説思考型営業パーソンの動き方
- ・問題の仮説と解決の仮説
- ・公開情報から作るニーズの仮説
- ・顧客を揺さぶるヒアリング

第6講 提案書を作成のワザ

- ・モノコト変換・問題解決を提案書作成に活かす
- ・提案の際に必要な「特徴」「顧客価値」「USP」「実績・事例」
- ・流れる様な営業シナリオの全体像
- ・提案営業の俯瞰図
- ・案件の進捗プロセスチェックリスト
- ・クロージングの勘所

第7講 おわりに

正しいPDCAの回し方

主催

JMDA 日本経営開発協会

〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町6-13（日本橋岡野ビル6F）
TEL (03)3249-0666(代) FAX (03)3249-0747

KMCA 関西経営管理協会

〒530-0027 大阪市北区堂山町1-5（三共梅田ビル3F）
TEL (06)6312-0691(代) FAX (06)6312-9022
[協会HP] <http://www.kmcanet.com> [企業見学.com] <http://kigyokengaku.com>
[facebook] <https://www.facebook.com/jmda.kmca> [E-mail] kmca@kmcanet.com

- ①申込書をFAX・メールでお送り下さい。又は電話でご連絡下さい。
- ②お申込者に参加証・会場地図・請求書をお送り致します。
- ③最少催行人数に達しない場合は開催を取りやめる場合があります。予めご了承下さい。
- ④やむを得ずキャンセルの場合は、開催日より3営業日前から30%、当日は受講料の全額を申し受けますので、代理の方のご参加をお願いいたします。

-----キ-----リ-----ト-----リ-----線-----

申込書	貴社名		TEL		FAX		
	所在地 〒						
	スキル提案営業アップ	参加者	氏名	役職	東京・大阪	連絡者	(役職)
			氏名	役職	東京・大阪	業種	
		氏名	役職	東京・大阪	資本金	百万円 従業員 人	

※FAXにてお申し込み下さい。

【お申込先】 **FAX (06) 6312-9022**

●ご記入いただきましたお客様情報は、事務連絡および当協会の事業のご案内のみに使用し、それ以外の目的で使用することはありません。