


スクール・セミナーのご案内

「仮説立案法と仮説思考に基づく提案力の強化」～提案力を強化して成約率アップを目指す～【東京】

提案営業・ソリューション営業・コンサルティング営業という言葉が生まれて久しく時間が経っていますが、実際の営業現場で実践していると言いつける企業はまだ少ないようです。「日経テレコン」を利用すれば、事前に顧客情報・顧客の業界情報を入手することにより、仮説立案を圧倒的高精度で進めることが可能です。当講座において、顧客情報からの仮説営業思考力を鍛えることにより使える提案営業メソッドを身につけ、営業力を数段アップさせることを目的とします。

※日経テレコンスクールは、日経テレコンをご契約いただいている会員様のみご利用いただけます。

日時	2013年11月13日(水) 13:00-17:30(開場12:30)
会場	日経テレコンセミナールーム(東京会場) 千代田区内神田2-2-1 鎌倉河岸ビル6F MAP
対象	主に営業・営業支援部門の管理職
内容	<p>1、仮説思考型提案営業の全体像</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案営業の目指すべき姿 ・仮説思考とは ・仮説を生かせるシーン、仮説思考型提案営業による効果 ・仮説思考によって導かれる営業シナリオ <p>2、仮説思考営業の具体的な考え方と事前準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業における具体的な仮説思考の方法 ・仮説をたてるための情報収集力強化 <ul style="list-style-type: none"> 幹部異動後の人・組織・方針の仮説を立てる 顧客のニーズ・困りごとの仮説を立てる (主に日経WHO'S WHO人事異動情報・日経会社プロフィールを利用) <p>3、【演習】一般的な情報から仮説を立てる練習問題</p> <p>4、自社資源の分析と仮説の進化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仮説をヒアリングに活かす技術 ・自社のリソースを仮説に沿わせる ・仮説が的外れだった場合どうするか <p>5、仮説の検証と提案書作成の技術</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仮説を提案営業に活かす ・コトモノ変換思考の解説 ・仮説検証の方法と実践 ・仮説を提案書にどう活かすか <p>6、【演習】論理的な全体ストーリー作りと仮説による営業シナリオ策定</p> <p>※諸般の事情により開催日程や会場、カリキュラムを予告なく変更もしくは中止する場合がございます。予めご了承ください。</p>
講師	小倉正嗣 氏 (株式会社リアルコネクト 代表取締役) <小倉氏の略歴> (株)サンゲツ、デル(株)、アスクル(株)等上場企業4社の要職を経て独立。BtoB営業戦略・BtoBマーケティング・新規事業立ち上げ支援が専門。中小企業診断士・法政大学大学院IM総研特任研究員
定員	先着20名(予約制)
受講	無料 ※ただし日経テレコンをご契約の企業・団体様のみ対象です。
主催	日本経済新聞デジタルメディア
お問い合わせ	 日経テレコンスクール事務局 03-5256-6616 (受付時間 平日 9:30-17:30)