

問題解決型の営業を極める!

成果につなげる!「提案営業」の進め方

—— 顧客の問題のあぶり出し方から、提案シナリオの構築法までを伝授 ——

日時：**名古屋会場** 2019年7月11日(木) 10:00am~5:00pm **405** /会場：マザックアートプラザ オフィス棟10F (裏面ご参照)
東京会場 2019年7月12日(金) 10:00am~5:00pm **403** /会場：オランダヒルズ森タワー24F (裏面ご参照)

講師：株式会社リアルコネク ト 代表取締役 中小企業診断士 **小倉 正嗣 氏**

● **セミナーのねらい** (対象) **営業部門の管理職・マネージャーの皆さま、
営業担当者の皆さま**

本セミナーは、お客さまに「本物の提案」ができる営業パーソンの効率的な育成を目的とした講座です。一般的に「提案営業」というと、自社の商品やサービスの提案を行うと捉えられるケースが多くありますが、「本物の提案営業」はお客さまの抱える『問題』からスタートします。

お客さまの抱える問題の環境や原因を深掘りし、問題を浮き彫りにした上で、自社商品の提案を行い、問題解決させるのが本物の提案営業です。

訪問準備からクロージングまで、提案営業のあるべき形を主に法人のお客さま軸で、しっかりと学んでいただけるセミナーです。

● **カリキュラム**

● 録音・録画はご遠慮願います。

はじめに
提案営業の基本的な考え方の共有

**1. お客さまに最適な提案をするための
作戦を練る**

- 1) 戦略ドメインをしっかりと固める
- 2) お客さまの前では経営者の代行であることを意識する
- 3) 量と質と効率の議論
- 4) 担当するマーケットを捉える

2. お客さまが抱える問題に仮説を立てる

- 1) 問題と原因と課題と打ち手
- 2) 営業パーソン流仮説思考の捉え方
- 3) 問題とニーズに仮説を立てる
- 4) 法人顧客の持つ問題の性質

3. 自社の強みとモノコト変換

- 1) 強みを抽出するフレームワーク
- 2) 競合他社との違いで作る「USP」(独自のウリ)
- 3) モノコト変換で語る顧客価値
- 4) コトで解決できる問題のパターンを描く

4. 現場でのヒアリング手法を整理

- 1) 仮説の構築プロセスとしてのヒアリング
- 2) 質問で顧客の未来を「ほのめかす」技術
- 3) BANTを基本としたチェックリストの有効活用法
- 4) 5W2Hを活かせばヒアリング力は圧倒的に向上する

5. 提案シナリオ全体の描き方

- 1) 提案シナリオは何からスタートするのか?
- 2) 問題解決・モノコト・強み・環境分析の融合
- 3) 自社商品提案の順序の議論
- 4) 提案シナリオの全体像
- 5) 最後の刈り取りに必要な思考回路

おわりに
とにかく実行することで営業の品質が高まる

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

講師 株式会社リアルコネクト 代表取締役 中小企業診断士 **小倉 正嗣 氏**



国立大学卒業後、大手建設資材商社を経てデル株式会社に入社。一貫して営業分野に深く携わり、B2Bマーケットにおいて、中小〜大企業、製造業、卸売業、小売業、サービス業向けなどあらゆる営業現場に精通し、トップセールス・営業マネージャーを歴任。トレーニング担当マネージャーとして後進の指導にもあたる。
その後アスクル株式会社に入社、複数の新規ビジネスの立ち上げプロジェクトリーダーとして活躍。主に顧客・アライアンスパートナーとの折衝とマーケティング・ビジネスモデルのプランニングを担当し、その実績は各種新聞・雑誌等で多数紹介されている。2013年に独立。現在は経営コンサルタントとして、新規事業開発・法人営業組織改革の支援を積極的に行っている。数多くの現場経験に裏打ちされた明瞭なストーリーの組み立てと、熱く独特の語り口は「オグラ節」と言われ人気が高い。
【資格】中小企業診断士、経営管理修士(MBA)

● **申込み先着順** お申込みはお早めをお願いいたします。
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

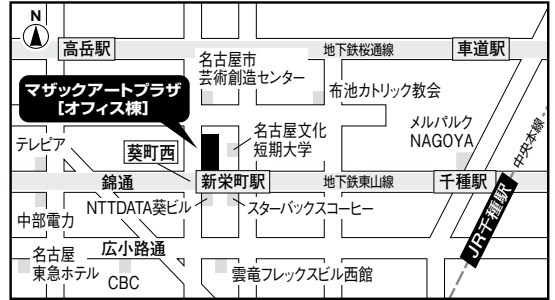
- **お申込み手続き**
1. **お申込み方法** ①当社MURCホームページ(https://www.murc.jp)からお申込みください。お申込み情報を確認次第、「受講証」と「請求書」をお送りいたします。「受講証」が届かない場合は、右記「照会先」までお問い合わせください。
②下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリでもお申込みいただけます。
 2. **受講料のお支払い方法** ①銀行振込の場合…開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
②SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
③三菱UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。
※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
 3. **受講キャンセル** 開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金いたします。その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

● **受講料** (テキスト代を含む/昼食代は含みません)

SQUET特別会員	25,920円	(うち消費税込 1,920円)
SQUET一般会員	29,160円	(うち消費税込 2,160円)
会員以外	34,560円	(うち消費税込 2,560円)

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
MURCホームページ <https://www.murc.jp>
SQUET URL <https://www.squet.jp>
〈名古屋〉〒461-8516 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ10F
TEL. 052-307-1105 (9:00~17:00)



地下鉄(東山線)「新栄町駅」北改札口より直結
※駐車場の用意がございませんので、あらかじめご了承ください。

〈東京〉〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー24F
TEL. 03-6733-1059 (9:00~17:00)



東京メトロ日比谷線 神谷町駅 飯倉方面改札1番出口から地上に出る。桜田通りを赤羽橋方面左方向へ直進。いずれも、オランダヒルズ森タワー(1階手前にセブンイレブンあり)に入館。入口奥の高層階エレベーターで24階セミナー会場へ。

◆上記「お申込み手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛 名古屋 FAX(052)307-1128 Eメール:seminar-n@murc.jp
東京 FAX(03)6733-1067 Eメール:seminar-t@murc.jp

受講申込書		成果につながる!「提案営業」の進め方		名古屋会場 7/11(木)セミナー番号 405	
				東京会場 7/12(金)セミナー番号 403	
◆該当する番号を○で囲んでください。				◆受講料 (名分) 円	
1. SQUET特別会員 3. 会員以外				◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。	
2. SQUET一般会員				1. 銀行振込	
三菱UFJ銀行お取引店 (支社・支店)				2. SQUET-DC法人ゴールドカード } 会員企業様のみご利用いただけます。	
				3. 三菱UFJ銀行「口座振替」	
				※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。	
会社名		住所	〒		
TEL	() -				
派遣責任者	氏名	所属・役職名	ご希望の会場に○印をしてください	Eメールアドレス セミナーのご案内をEメールでお送りします。	
セミナー受講者			名古屋 東京		
セミナー受講者			名古屋 東京		
お申込はWebサイトからが便利です!					
				MUFJビジネスセミナー	検索

【個人情報の取扱いについて】

*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(https://www.murc.jp/corporate/privacy)に従って適切に取り扱います。
*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。
*ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。
*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。
【お申込みをお断りする場合】
*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。*諸事情を考慮の上、セミナーへの出席をお断りさせていただくことがあります。

郵送不要 Eメール不要

