

営業目標を達成するための提案力・問題解決力とは

提案営業スキルアップ講座

～顧客分析から提案・クロージングまで、提案営業に必要な知識・スキルを習得～

日程	2020年 1月17日(金) 10:00～17:00 受付は30分前より開始いたします
会場	弊社ホール (三井住友銀行呉服橋ビル) 東京都中央区八重洲1-3-4 TEL.0120-398-821



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
 経営管理修士(MBA)

小倉 正嗣 氏

PROGRAM

- 到達目標**
- ▶ 顧客分析から提案・クロージングまで、提案営業の全体像を理解できる
 - ▶ 営業目標を達成するための提案力・問題解決力が身につく

1. はじめに

- 1) あなたは、本当の意味での「提案営業」ができていますか？
- 2) 営業目標を達成するための提案力・問題解決力とは

2. 目標達成のための戦略を考える

- 1) 戦略ドメインの確認
- 2) 量と質と効率の議論
- 3) 営業活動を数字とロジックでブレイクダウンする
- 4) 目標から逆算してマーケットを据える技術

3. 顧客のニーズと困りごとへのアプローチ

- 1) 問題と課題の違いを認識する
- 2) 顧客の環境を営業目線で分析する
- 3) 法人顧客の意思決定プロセス
- 4) 企業が抱える問題の本質とパターン
- 5) 問題抽出ワーク

4. USPとモノコト変換

- 1) 自社戦略シナリオの構築と強み抽出のフレームワーク
- 2) 自社のUSPをつむぎ出す
- 3) 商品のモノコト変換思考
- 4) コトによる問題解決のシナリオ作成
- 5) 環境情報と問題をつなぎ合わせる

本セミナーは、「**営業力強化コース**」のカリキュラムに設定されております。

5. 仮説思考とヒアリング手法で提案の土台を作る

- 1) 仮説思考の重要性
- 2) 顧客の問題と問題解決に仮説を立てる
- 3) WEB情報から作るニーズの仮説
- 4) 顧客の問題仮説と解決仮説を接着するヒアリング

6. 提案書作成のワザ

- 1) ソリューションヒアリングから導く顧客ニーズ
- 2) モノコト変換・問題解決を提案書作成に活かす
- 3) 提案の際に必要な「特徴」「顧客価値」「USP」「実績・事例」
- 4) 流れるような営業シナリオの全体像
- 5) クロージングの勘所

7. おわりに

明日からの実行計画の策定

参加者の声

- 「提案営業の全体像が1日で理解できた。とても分かりやすい内容だった。」
- 「日々業務に追われる中で、提案営業の重要性を再認識した。」
- 「価格面で他社と競合してしまい、契約に至らないことが多かったが、それを解決できるような考え方を学ぶことができた。」
- 「売上を上げる手段や考え方・営業スタイルが分からない人にとって、道しるべとなる講座だと思った。」
- 「資料の作り込みがとても丁寧で分かりやすい。資料だけでも価値がある。」
- 「いままで受けた講座の中で、一番真剣に説明してくれた講師だった。受講者に寄り添い、熱心に指導してくれたことに感謝したい。」

セミナーの内容は一部変更になる場合があります。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
経営管理修士(MBA)

小倉 正嗣氏

【略歴】兵庫県生まれ。国立大学を卒業後、大手建材商社を経て、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、複数の新規事業を主にマーケティング・ビジネスモデル策定においてリードし、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。企業の営業改革に対する徹底的なコンサルティングを行っており、社長の営業面での困り事の解決にこだわる現場主義の手法には高い信頼がある。一方で公開セミナー、企業研修の講師も積極的に行っており、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」を融合して、いかに面白くわかりやすく伝えるかを徹底的に追求し、人気を博している。

対象

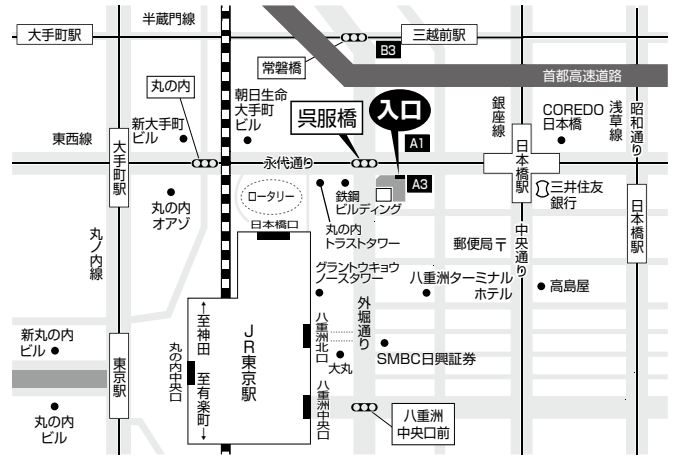
・法人営業の担当者 ・営業の部下がいる方、指導・育成担当の方

参加のおすすめ

提案営業とは、「営業担当者の側から価値を提起するスタイルの営業」のことです。営業担当者には、「お客様の問題を発見し、『解決できる』という提案を行う」ことが求められます。しかし、このような本来の意味での提案営業が行われず、従来型の営業スタイルを脱せずに、売上が停滞している現場も多く見られます。

この講座では、顧客分析から提案・クロージングまで、提案営業の全体像を理解した上で、各場面で必要な知識・スキルを習得します。提案営業の基礎をしっかりと身につけたい方や、提案力・問題解決力を向上させ成果を高めたい方におすすめです。

会場案内図



交通のご案内
J R: 東京駅 八重洲北口より徒歩約5分
地下鉄: 日本橋駅 A3出口より徒歩約1分
三越前駅 B3出口より徒歩約5分

※ATMコーナーからはご入場いただけません

電話 【平日9:00~17:00】 0120-398-821

受講料

(1名様につき)

SMBC経営懇話会特別会員	25,300円 (消費税2,300円を含む)
SMBC経営懇話会会員	29,700円 (消費税2,700円を含む)
上記以外の方	34,100円 (消費税3,100円を含む)

※お食事はご用意しておりません

資料代を含みます

※上記消費税は、2019年10月に予定されている改正後の消費税率にて計算しております。

申込方法・支払方法

- ①開催前営業日15時までに弊社WebサイトまたはFAXにてお申込みください。
- ②当日のキャンセルにつきましては、受講料のご返金はいたしかねます。
- ③振込によるお支払いの場合は、開催日前日までお振込みください。
(振込手数料は貴社負担をお願いいたします)
- ④本会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。

セミナー名、開催日、プログラム、受講料等が予告なく変更になる場合があります。申し込み時点で定員に達している等の理由によりお申込みいただけない場合があります。また、募集状況によりセミナー開催が中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。
自然災害などを理由にセミナーを中止する場合は、開催日前日の午後3時までにその旨ホームページに掲載いたします。その場合、受講料は全額返金いたしますが、交通費などのキャンセル料につきましてはお客様のご負担をお願いいたします。
セミナーの最新情報は当社ホームページでご確認ください。

申込み・問合せ先 (弊社WebサイトまたはFAXにてお申込みください)

SMBCコンサルティング(株) 教育事業部 FAX ☎ 0120-046-365
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-4 (三井住友銀行呉服橋ビル) TEL 0120-398-821 【受付時間: 平日 9:00~17:00】

受講申込書

年 月 日

提案営業スキルアップ講座		1/17	セミナーコード S405002I	会員番号 (SMBC経営懇話会 会員番号)
貴社名	フリガナ			TEL
住所	〒			連絡事項
お名前		部署名(※1)	役職名	メールアドレス
申込責任者(※2)	フリガナ			@
→参加者と申込責任者が同じ方は✓を入れてください。				
参加者1	フリガナ			@
参加者2	フリガナ			@

(※1)受講証の送付等に必要のためご記入ください (※2)申込責任者様に請求書等を送付いたします

【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、弊社のプライバシー・ポリシー (<https://www.smbc-consulting.co.jp/company/mcs/privacy/>) に従って取扱います。
- *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、利用の範囲内において、弊社以外の第三者に対し、
- ①弊社サービスのご案内に係る個人情報の取扱いを委託、②講師・業務委託先・共同開催者にお客様の情報を提供することがあります。
- *ご記入いただきました内容について、弊社より確認のご連絡をする場合がございます。
- *ご記入いただきましたお客様の情報を元に、セミナー・講演会・研修の開催等の弊社サービスのご案内をする場合がございます。
- 今後このようなご案内が不要の場合は、□に✓をご記入ください。
- *お預かりしている個人情報の開示、削除やその他のお問い合わせにつきましては、上記の問合せ先までご連絡ください。

ダイレクトメール案内の中止を希望します

Eメール案内の中止を希望します