

脱！押し売り

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：2020年7月14日（火）10:00～17:00 / 会場：マザックアートプラザ4F（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 おぐら まさつぐ **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ことのように捉えられがちですが、「本物の提案営業」はお客さまが抱える『問題』からスタートします。

お客さまが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、問題解決す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**

● 筆記具をお持ちください。 ● 撮影、録音はご遠慮願います。

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) 成約に必要な思考回路

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

おぐら まさつぐ
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）

- 定員制（お申込みはお早めをお願いいたします）
- ※申込み先着順・指定席（受講番号のお席になります）
- ※諸般の事情により、やむを得ず開催を見合わせる場合もございます。ご了承ください。

● お申込手続き

1. お申込方法
 - 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、下記「照会先」までお問合せください。
 - 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。
 - ② SQUET-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/昼食のご用意はございません）

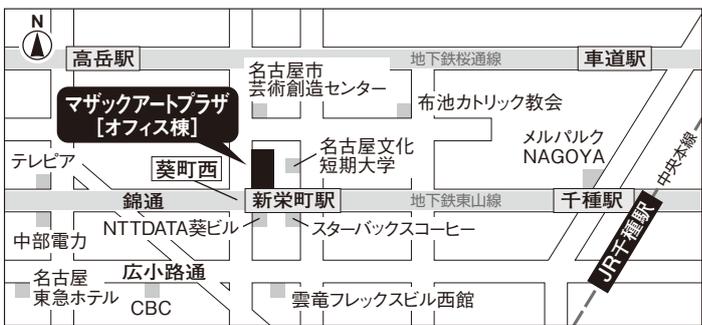
SQUET特別会員	26,400円	(うち消費税 2,400円)
SQUET一般会員	29,700円	(うち消費税 2,700円)
会員以外	35,200円	(うち消費税 3,200円)

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
〒461-8516 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ
TEL(052)307-1105 FAX(052)307-1128
Eメール seminar-n@murc.jp
MURCホームページ <https://www.murc.jp>
SQUET URL <https://www.squet.jp>

会場案内

当社セミナールーム（開場 9:30）
名古屋市東区葵1-19-30
マザックアートプラザ オフィス棟4F



- 地下鉄（東山線）「新栄町駅」北改札口より直結
- ※専用駐車場のご用意はございません。（公共交通機関をご利用ください）

◆上記「お申込手続き」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 FAX(052)307-1128 MURCホームページ <https://www.murc.jp>

受講申込書	成果につなげる!「提案営業」の進め方	2020年 7/14(火)	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 円 (名様分)	
1. SQUET特別会員	3. 会員以外	お支払い方法 ◆該当する番号を○で囲んでください。 1. 銀行振込 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。	
2. SQUET一般会員			
(三菱UFJ銀行お取引店) _____ (支店) _____ 会社名 _____ 住所 (〒 _____) _____ 業種・業態・扱物品 _____			
TEL _____ FAX _____		従業員 _____ 名 資本金 _____ 百万円	
氏名 _____		Eメールアドレス _____	
所属・役職名 _____		Eメールアドレス _____	
派遣責任者 ※受講証等の郵送先	_____	_____	
セミナー受講者	_____	_____	
セミナー受講者	_____	_____	
セミナー受講者	_____	_____	

お申込はWebサイトからが便利です!

【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、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きます場合があります。 郵送不要 Eメール不要
 *ご案内のための新規登録が不要の場合は、にレをご記入ください。
 *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、セミナーへのご出席をお断りさせていただくことがあります。

