

提案力・問題解決力が短期間でアップする！

提案営業スキルアップ講座

～目標達成のための営業メソッドを体系立てて解説～

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**
(履歴裏面)**日程** 2016年2月5日(金)

10時より17時まで

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6～7階）
東京都中央区八重洲1-3-4 TEL.0120-398-821

PROGRAM

- 到達目標**
- ▶ 使える提案営業・問題解決メソッドを身につけ、営業力を短期間でアップさせることができる
 - ▶ 事前準備から提案・クロージングまでのシナリオを体系立てて構築し、実行できるようになる

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) 顧客の環境を営業目線で分析する
- 2) 法人顧客の意思決定プロセス
- 3) 問題と課題の違いを認識する
- 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

5. 仮説思考とヒアリング手法で提案の土台を作る

- 1) WEB情報から作るニーズの仮説
- 2) 仮説思考の重要性
- 3) 顧客の問題と問題解決に仮説を立てる
- 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

セミナーの内容は一部変更になる場合がございます。ご了承ください。

S007026

セミナーに関する詳しい内容・お申込みはこちらから

SMBCセミナー

検索

<http://www.smbc-consulting.co.jp/company/seminar/tokyo/>

三井住友銀行グループ

SMBCコンサルティング

講師略歴

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する。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しての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

参加のすすめ

提案営業・ソリューション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、営業社員が体系立てて提案や問題解決シナリオを構築し、実際の現場で使いこなせていると言い切れる企業はまだ少ないようです。

本セミナーでは、「訪問前の顧客分析と仮説構築法」「自社の強みの構築法」「顧客ニーズのつかみ方」「説得力ある提案書作成法」等について詳細に解説します。提案力・問題解決力を向上させ、営業目標を達成する方法を身につけたい方におすすめのセミナーです。

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

電話
 【平日 9:00~17:00】 0120-398-821
 【夜間、土曜日】 03-5255-5558

※ATMコーナーからはご入場いただけません

受講料

(1名様につき)

SMBC経営懇話会特別会員

25,920円
 (消費税1,920円を含む)

SMBC経営懇話会会員

30,240円
 (消費税2,240円を含む)

会員以外の方

34,560円
 (消費税2,560円を含む)

資料代・昼食代を含みます

申込方法・支払方法

- ①申込書をインターネットまたはFAXにてお送り下さい。引きかえに受講証・会場地図・お支払いのご案内をお送りいたします。
- ②当日以降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下さい。
 (振込手数料は貴社負担でお願いいたします)
- 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を致します。その場合、受講料は全額返金致しますが、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でお願い致します。
 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。
<http://www.smbc-consulting.co.jp/company/seminar/tokyo/>

申込み・問合せ先 (右記までFAXまたはインターネットでお申込み下さい)

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】

申込書

受講申込書

平成 年 月 日

提案営業スキルアップ講座		2/5	セミナーコード S007026	会員番号(会員の方のみご記入下さい)
ふりがな				
貴社名			TEL	
			FAX	
住所	〒			
	ご芳名	部署名/役職名(※1)	メールアドレス	
お申込責任者(※2)			@	
参加者1			@	
参加者2			@	
参加者3			@	
連絡事項				

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

弊社は、セミナー共同開催者に対して、セミナー開催に必要な範囲でお客様の情報を提供することがあります。また弊社は、経営に関する情報提供やセミナー・講演会・研修の開催等弊社が営める全ての業務において、お客さまの情報を、業務に関する申込の受付、運営上の管理、弊社の商品等の各種ご提案、その他お客さまのお取引を適切かつ円滑に行なうために利用致します。詳しくは弊社ホームページ (<http://www.smbc-consulting.co.jp/company/privacy/>) に掲載しております。
 今後このような情報のご案内・ご提案が不要の場合は、大変お手数ですが、右記の□にチェックの上ご返信いただきますようお願い申し上げます。

- FAX案内の中止を希望します 削除希望のFAX番号: _____
- ダイレクトメール案内の中止を希望します 削除希望のご送付先: _____
- Eメール案内の中止を希望します 削除希望のEメールアドレス: _____