

## 新企画

# 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伝授します —

日時：2016年7月15日(金) 10:00～17:00 / 会場：当社セミナールーム (マザックアートプラザ10F) (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〉営業部門の皆さま

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の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「RTS」
- (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の手法を整理

- (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) 自社商品の提案の順序の議論
- (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・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 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「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」までお問合せください。

② 当社ホームページ(<http://www.murc.jp>)経由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。

「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。

② SQUET-DC 法人ゴールドカードの場合…カードご精算日に指定の口座より引き落としとなります。

③ 三菱東京UFJ銀行「口座振替」の場合…ご精算日に登録された口座より引き落としとなります。

※②③は会員企業様のみご利用いただけます。

※なお、いずれも領収証は発行いたしません。

#### 3. 受講お取直し

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。受講料を全額ご返金いたします。ただし、それ以降のキャンセルにつきましては、ご返金いたしかねます。また、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)

\*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

SQUET特別会員 24,840円 (うち消費税 1,840円)

SQUET一般会員 28,080円 (うち消費税 2,080円)

提携先会員 30,240円 (うち消費税 2,240円)

会員以外 33,480円 (うち消費税 2,480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](mailto:seminar-n@murc.jp)  
MURCホームページ <http://www.murc.jp>  
SQUET URL <http://www.squet.jp>

## 会場案内

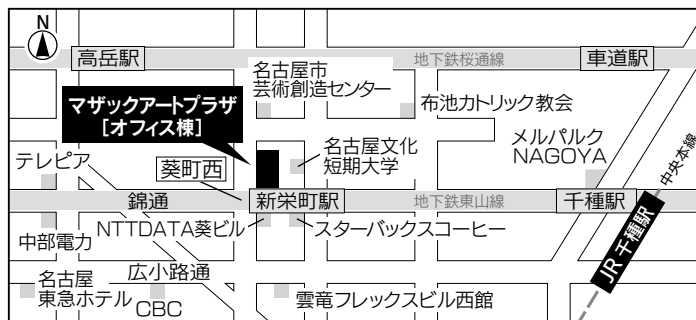
### 当社セミナールーム(開場 9:30)

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 10F

●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 <http://www.murc.jp>

受講申込書		成果につなげる「提案営業」の進め方		2016年	セミナー番号
				7/15(金)	405
◆該当する番号を○で囲んでください。		会員番号		受講料 円 ( 名様分)	
1. SQUET特別会員 3. 提携先会員				お支払い方法 ◆該当する番号を○で囲んでください。	
2. SQUET一般会員 4. 会員以外				1. 銀行振込	
(三菱東京UFJ銀行お取引店)		支社・支店)		2. SQUET-DC法人ゴールドカード	
会社名				3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」	
住所 (〒 )				※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。	
業種・業態・扱い品				TEL - -	
氏名		所属・役職名		FAX - -	
派遣責任者				従業員 名	
※受講証等の郵送先				資本金 百万円	
セミナー受講者				Eメールアドレス	
セミナー受講者					
セミナー受講者					

#### 【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」(<http://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 □ FAX不要 □ Eメール不要



10821729