

提案型営業研修

顧客の期待を超え、「勝つ」営業を実現する

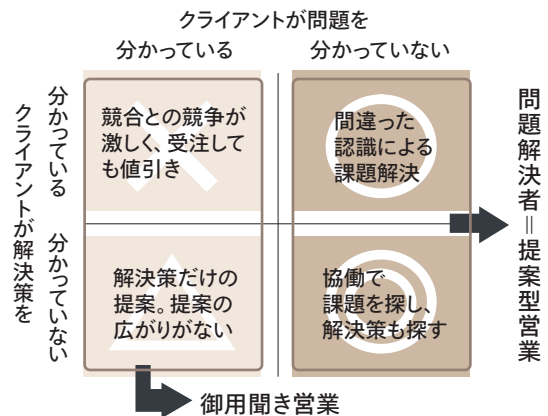
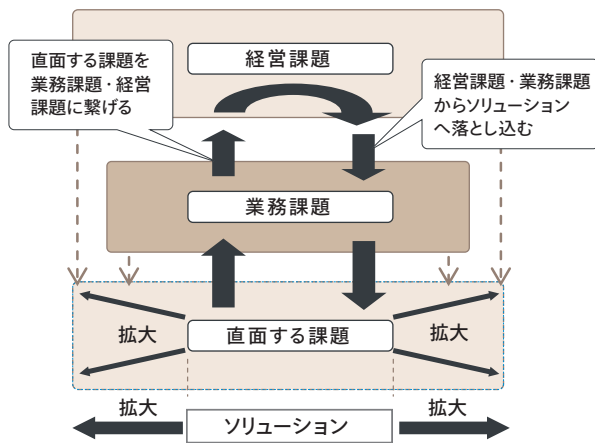
顧客への営業において、単に必要な製品を売るという営業から顧客満足度を高め、顧客との長期的でWin-Winな関係を築きつつ、さらに「勝つ」営業を実現するための1つの手段として「提案型営業」の必要性が高まっています。顧客が求めるのは、製品購入によって何がかわるのであり、「変わる何か」が顧客の期待値・想定を超えることで、高い顧客満足度が得られます。

なぜ提案型営業が必要か？

顧客が直面する課題の裏に潜んでいる業務課題・経営課題が見えてくると、提案の切り口が広がります。その結果、ソリューションの幅も広がり、より大きな顧客満足、継続的な顧客関係が生まれ、持続的な売上・利益確保が可能となります。

顧客は顕在化した問題の認識はありますが、その根源となる本質的な問題の認識はないことが多いです。

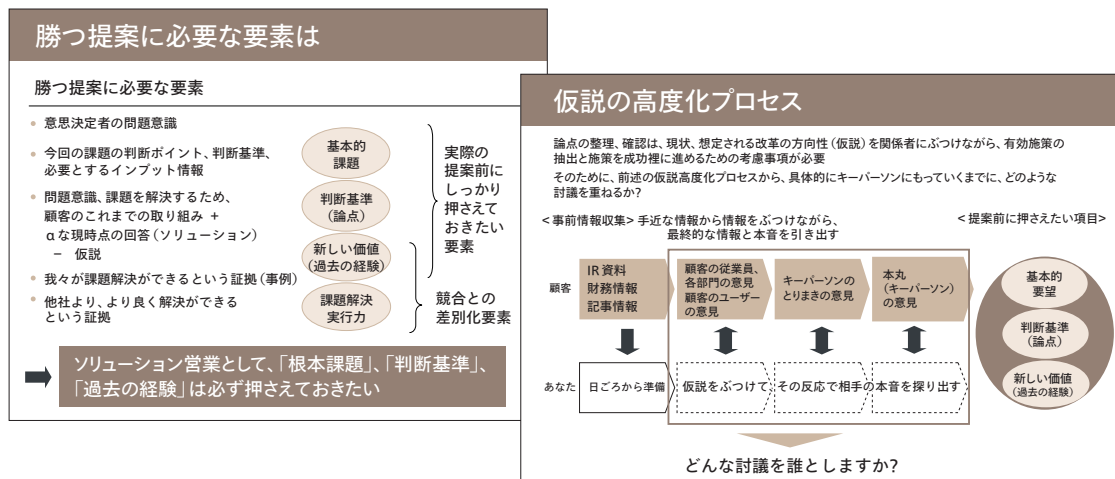
提案型営業のポイントは、顧客の本質的な問題を的確に捉え、その問題に対する論点を抽出し、解決のための仮説を立てた上で、その解決策にどのように貢献できるかを明確に提案することとなります。



提案型営業研修で身につくもの

勝てる提案書を作り出すマインド・ノウハウを習得

研修参加者自らがwhyと考えるクセを身につけるようになることを目指すとともに、キーパーソンに刺さる提案書とは何か、勝てる提案書に求められる要素を、実際の提案書を使った演習などを取り入れて、実践的に修得します。



講義スケジュール(例)

提案型営業研修の内容は、「A 提案型営業とは?」、「B 提案事例研究(2つの総合演習)」、「Cリアルケースでの課題分析」という大きく3のテーマからなります。研修では、インタラクティブな講義と、演習(グループワーク、プレゼンテーション、質疑応答)を通じ、キーパーソンに刺さる提案/勝てる提案のコツを体得してもらいます。

1 日目		2 日目	
9:30	オープニング	9:30	提案事例研究 B (総合演習 2)
10:00	A 提案型 営業とは	10:30	B 総合演習 2 の発表
12:00	ランチ	12:00	ランチ
13:00	A 提案型 営業とは (続き)	13:00	リアルケース※2 での課題分析
15:00	B 提案事例研究 (総合演習 1)	15:00	C リアルケースの 課題分析発表
17:00	1日目のまとめと 宿題 / 課題の説明	16:30	質疑応答
18:00		17:00	「気づき」の発表
		17:30	総括
		18:00	

注: 休憩は適宜行います。

注: 休憩は適宜行います。

※1 実際の提案書は、直近の提案書を各研修参加者、あるいは、研修事務局から事前に提出して頂きます。

※2 実演習は、実案件を基に演習を行うので、研修参加者全員に、これから提案予定の顧客の基本情報を所定の様式で取りまとめてもらう作業と、当該顧客に関する中期計画・事業計画等の情報の収集をお願いします。

簡易版(1日)も提供できます。

オプションとして、1.5 ~ 2 ヶ月程度後に、研修成果を反映した実際の提案営業で作成した提案書を持ち寄りプレゼンしてもらい、講師や研修参加者がフィードバックすることで、更なる研修内容の定着化を図るプログラムも用意しています。

研修実績、コースラインナップ

複数の大手企業で研修を行い、高い評価を得ています。講師陣は、日ごろ顧客に対し、コンサルティングプロジェクトにて実際にファシリテーションを行い、さらに、社内・社外にて研修講義経験が豊富なコンサルティングスタッフ数名によって構成します。

受講者の声(抜粋)

- 改めて聞かれると「?」という内容であり気づきになった。
- 顧客の反応を見ながら、ストーリーを組み立て不足率に反映させる発想、視点がワークを通じて理解が深まった。
- 提案書作成、あるいはそれ以前の活動に対するアクション、意識の持ち方が参考になる。
- Sense & Respond の考え方等大変新鮮に感じた。日々の活動で実践したいと思う。
- 基本的に営業マンは皆客先目線で客先の課題を解決するようアクションしていると思う。より難しい提案を乗り越えるべく努力しているが、努力と視点が足りないことが分かった。
- 仮説を立てることが重要であることを理解した。
- 判断基準と新しい価値、課題⇒仮説⇒ソリューションの考え方が大変参考になった。
- 課題抽出、整理とソリューションの結びつきにはもう少し時間が必要と感じた。
- 指摘されたスコープの明確化、優先順位づけの重要さは理解していたが、それらの深掘りができていなかった。その意識を変えていきたい。

コースラインナップ

考える

ロジカル
シンキング

聞く

インタビュー

書く

ドキュメン
テーション

話す

プレゼン
テーション

ファシリテーション

ビジネスコアカスル総合演習

提案型営業