

デジタル時代を生き抜くための 「提案営業」の進め方

- ◆主な対象者
- ・顧客の課題やニーズに対する的確な提案を学びたい方
 - ・成約につながる提案書作成を身につけたい方

◆ねらい 顧客が抱える問題を解決する“本物の提案営業”について、訪問準備から成約に至る進め方を学びます。

◆日時 2020年10月14日(水) 10:00～17:00 (受付開始 9:30)

◆会場 静岡市産学交流センター 大会議室 (ペガサート7階)
静岡市葵区御幸町 3-21 (JR静岡駅から徒歩約5分)

◆定員 40名 ※定員になり次第締め切らせていただきます
(1事業所4名まで)

感染症の予防・拡大防止策を徹底したうえで開催する予定です。今後の新型コロナウイルス感染拡大状況によっては、予定が変更となる場合がございます。

◆受講料 (一人あたり:資料代、消費税を含む)

申込人数 会員区分		(円)	
		1～2名	3～4名
維持会員		12,800	10,000
賛助会員		25,600	20,000
非会員		38,400	30,000

◆プログラム

1. デジタル時代の「提案営業」とは
2. 目標達成のための戦略の土台をもつ
3. 顧客の問題解決とニーズへの対応
4. USP (自分のウリ) とモノコト変換
5. 提案の骨子を作成
6. 提案書作成のワザ
7. PDCAを回す



◆講師 株式会社リアルコネクト 代表取締役 小倉 正嗣 (おぐら まさつぐ) 氏

国立大学を卒業後、(株)サンゲツを経て、(株)デルコンピュータ(現デル株)に入社。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活躍。その後、アスクル株に新規事業のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、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。企業の法人営業改革・新規事業開発等のコンサルティングのほか、公開セミナーや大手企業向け研修の講師としても活躍中。

「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、面白くてわかりやすく伝えることにこだわった講義は、人気を博している。

■プログラム

第1講 はじめに

1. 絶対変わらない「提案営業」力とは？
2. ポストコロナに必要なデジタル思考
3. 「提案営業」のバトルフィールド

第2講 目標達成のための戦略の土台を持つ

1. 営業活動、変わる部分・変わらない部分
2. 戦略ドメインとドメイン選択の理由
3. 営業活動の量と質と効率の議論
4. 顧客接点の進化と顧客信頼の維持
5. 活動のKPI（重要業績評価指標）と打ち手の科学
6. APM（顧客のマトリックス）の管理運用とアカウントプラン

第3講 顧客の問題解決とニーズへの対応

1. お客様の困りごとから価値発想へ
2. 問題解決の基本概念
3. デジタルとアナログのコントロール
4. 問題解決のためのロジックツリー演習
5. 企業が抱える問題を営業目線で分析する
6. 問題解決に必要な基本フレームワーク総ざらい
7. 階層ごとの課題認識

第4講 USPとモノコト変換

1. 強みを伝えるための絶対法則
2. 競合差別化・優位性、理解していますか
3. 自分の会社のモノコト変換思考
4. 顧客価値による問題解決
5. 環境情報と問題をつなぎ合わせる
(USP：自社独自のウリとなるもの)

第5講 仮説思考とヒアリング手法で提案の骨子を作る

1. 情報収集・データ分析・仮説立案
2. 仮説思考型営業パーソンの動き方
3. 仮説の想像力と創造力＝営業力
4. 公開情報から作るニーズの仮説
5. 顧客を揺さぶるヒアリング

第6講 提案書作成のワザ

1. モノコト変換・問題解決を提案書作成に活かす
2. 提案の際に必要な「特徴」「顧客価値」「USP」「実績・事例」
3. 流れる様な営業シナリオの全体像
4. ソリューション営業を構造的に俯瞰して見る
5. 案件の進捗プロセスを追いかける
6. クロージングの勘所

第7講 おわりに

1. 明日からPDCAを回していこう

●お申込み要領

- ①「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送りいただくか、当研究所HP (<http://www.seri.or.jp/>) からお申し込み下さい。
- ②後日、参加証と請求書を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前日までにご連絡下さい（当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承下さい）。

参加申込書（10/14 提案営業）

WEB申し込み受付中！！

FAX 054-250-8770

静岡経済研究所 行

貴社名	業種	電話
〒 ご住所		FAX
会員区分 (いずれかに○)	維持会員 賛助会員 非会員	連絡 ご担当者 (所属・氏名)
連絡ご担当者 メールアドレス		
ご参加者 氏名	(フリガナ)	(所属・役職)
	(フリガナ)	(所属・役職)
	(フリガナ)	(所属・役職)
	(フリガナ)	(所属・役職)

・公共交通機関をご利用下さい。 ・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込みはご遠慮下さい。

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所 セミナー担当

TEL 054-250-8750 静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

・当所では、個人情報の保護に関する法律（2003年5月30日法律第57号）に基づき、セミナーにお申し込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ (<http://www.seri.or.jp/>) 「プライバシーポリシー」にてご確認下さい。