

# 生産性向上支援訓練の活用事例

## 《営業・販売分野》

訓練コース名 **【提案型営業手法】**

【会社概要】 消防関連事業に携わる会社（設備工事・保守・点検等）

### 訓練受講のきっかけ（経緯）

会社として営業力を上げるため、営業担当者及び現場担当者に当コースの受講を希望。効率性、生産性を上げる為、SWOT分析を盛り込み、意識改革のきっかけとしたいとの意向があった。

### 【訓練のねらい】

- ①新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法を学ぶ
- ②実際の顧客を想定し営業側から能動的（自発的）な提案ができる営業手法を習得する

### 訓練の実施状況

#### 訓練の概要

- 平成30年9月に1回、6時間。中堅以上の営業担当、現場担当計10名が受講。
- 主な内容
  - ①提案型営業とは
    - ・営業を取り巻く環境の変化
    - ・営業担当者とは
    - ・顧客との信頼関係づくり
    - ・提案型営業の要素
    - ・自身のワークスタイル（演習）
  - ②顧客ニーズと自社商品・サービスの強み・弱みを下記手法で分析
    - ・3C分析
    - ・ファイフォース分析
    - ・SWOT分析

#### 受講した感想

##### 【受講者の声】

- 今までの自分の営業のやり方を考え直すきっかけになった。
- これまで何となく行っていた営業に対して、客観的、論理的に振り返ることが出来た。これからは1つ1つの行動を意図的、論理的に行なうことが可能になった。
- 顧客、自社、自分の為にどうしたらうまくいくか分かった。

##### 【事業主の声】

- 時間を効率的に使えるようになると、トラブルが少なくなり、会社全体が前向きになる。生産性向上につながり、品質、コストの改善につながる。
- このような取組（訓練）は、中小企業の競争力UPにつながる。