

# 提案型営業手法

'21. **1/28** (木)

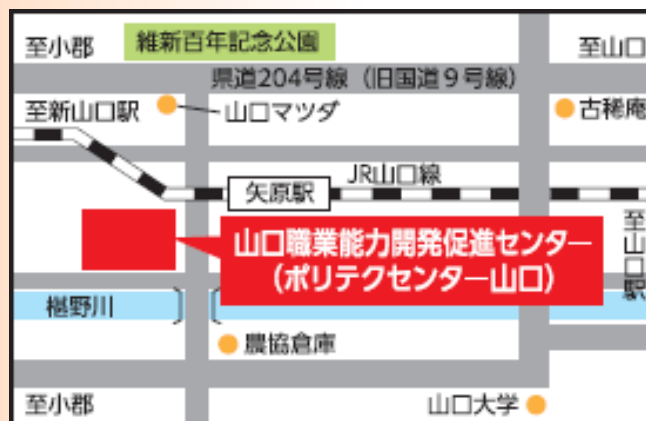
9:30～16:30 6時間

受講料  
**3,300円**  
(税込・テキスト代含む)

【申込締切】1/13 (水)  
【定員】15名 ※申込先着順  
【実施機関】株式会社日本能率協会コンサルティング

【会場】ポリテクセンター山口  
(山口市矢原1284-1)  
無料駐車場有り  
JR 矢原駅(徒歩3分)

【周辺地図】



## カリキュラムのポイント

提案営業の基礎編として、これまで「提案営業」を導入されて来なかった企業様にも、プロダクトセリング(物売)と提案営業の違いから紐解き、各項目で具体的な演習も踏まえ、提案営業の基礎を体得できるようなカリキュラムとしている。

## 講座内容

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び、実際の顧客を想定し営業側から能動的(自発型)な提案ができる営業手法を習得する。

### 提案型営業とは

- ・提案型営業の基礎知識
- ・提案営業が求められる背景  
(顧客との関係構築の重要性)
- ・プロダクトセリングと提案営業の違い
- ・自分の強化ポイントを押さえる

### 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- ・ターゲット顧客の徹底理解
  - ①情報収集の進め方
  - ②インタビューによる情報収集
  - ③顧客の課題の整理・分析の仕方
- ・ターゲット顧客のキーパーソンの分析
  - ①意思決定構造とキーパーソンの整理・分析
  - ②攻略すべきキーパーソンを掴むための情報
  - ③客先購買の購買決定構造の整理の着眼点とやり方
  - ④明らかにすべきキーパーソンの種類・特徴
- ・自社の強みの把握
  - ①自社製品・サービスの強みとは
  - ②自社製品・サービスの強みの把握
- ・ケーススタディーによるグループ討議
  - ・5 Step分析
  - ・SWOT分析
  - ・ツリー構造分析
  - ・有効性・実現可能性(YJ)分析

