

# 提案型営業実践

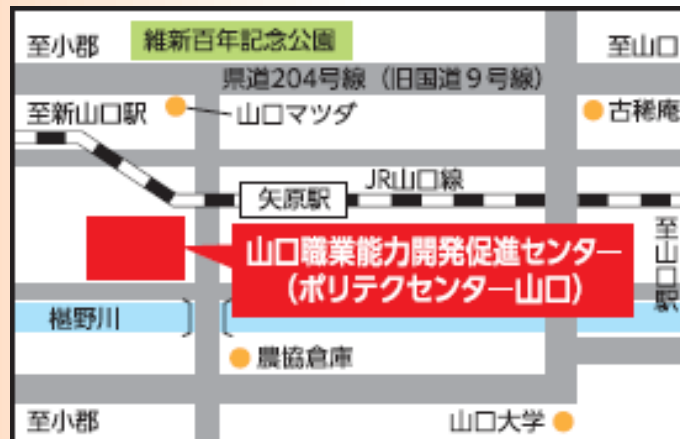
'21. **2/25** (木)

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】 2/8(月)
- 【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

「ターゲットとなる顧客の理解」、「キーパーソン分析」や「提案ストーリーづくり」、「提案書の作り方」など、より実践的な講義内容と具体的な演習も踏まえて、受講者自身のこれまでの営業活動を見直し、提案営業活動の深堀りができる様なカリキュラムとしている。

## 講座内容

自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など、顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得します。

### 営業スタイル

- ・提案営業アプローチのフレームワーク
- ・ターゲット顧客の徹底理解
- ・ターゲット顧客のキーパーソンの分析

### 顧客の問題発見・解決の支援

- ・提案ストーリーづくり
  - ①課題解決ストーリーとは
  - ②キーパーソン攻略ストーリーの作り方
  - ③提案ストーリーづくり
- ・問題発見のポイント

### 実践的提案のポイント

- ・提案営業における提案書づくり
- ・提案営業におけるプレゼンテーション技術
- ・ケーススタディーによるグループ討議
  - ・ケースの理解
  - ・5 Step分析
  - ・有効性・実現可能性 (YJ) 分析
  - ・提案テーマの検討
  - ・提案ストーリーづくり
  - ・支援者の攻略方法検討
  - ・提案書の概要作成

