

「問題解決型提案営業」 スキルアップセミナー



Solution

開催日時

2024年11月15日(金) 9:30 ~ 16:30 (受付開始は開講の30分前を目安とします)

会場

富山：北陸経済研究所(4Fセミナールーム) + Zoom配信

セミナーのねらい

●御用聞き営業を脱却して法人顧客に提案していく提案営業が必要と言われて久しいですが、自社における正しい提案営業のあり方を確立し、営業担当者教育を行っている企業は少ないようです。

本講座では、自社の強みシナリオと法人顧客の抱える問題への徹底アプローチにより提案営業のあり方を伝授します。臨場感あふれる講義と徹底的なワークで、短期間に営業力を数段アップさせることを目指します。

●元トップセールスのMBA・中小企業診断士が、営業力を上げていきたい営業パーソンに向けて、経験と理論に基づく問題解決型の提案力強化のお手伝いをいたします。

講師

株式会社リアルコネクト 代表取締役
中小企業診断士 経営管理修士 (MBA)おぐら まさつぐ
小倉 正嗣 氏

国立大学を卒業後、大手建材商社を経て、デルコンピュータに入社する。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ダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発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と事業開発を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法には高い信頼がある。また、公開セミナー・研修講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博している。



セミナーの主な内容

第一講 目標達成のためにマーケット戦略を立てる

自社の顧客・商品の再確認
営業活動の量と質と効率をバランスよく
営業活動を数字とロジックで整理する
目標から逆算してマーケットを捉える技術

第二講 顧客の「困り事」と「ニーズ」を知る

顧客の環境を営業目線で分析する
法人顧客の意思決定プロセス
問題と課題の違いを認識する
企業が抱える問題の本質とパターン
問題抽出ワーク

第三講 自社の強みとモノコト変換思考

自社戦略シナリオの構築
自社のオリジナルの強みを抽出してみよう
商品のモノコト変換思考
コトによる問題解決のシナリオ作成
環境情報と問題をつなぎ合わせる



受講者の声

第四講 仮説思考とヒアリングで提案を進化させる

WEB情報から作るニーズの仮説
仮説思考の重要性
顧客の問題と問題解決に仮説を立てる
顧客を揺さぶるヒアリング

第五講 営業提案シナリオをつむぎ出す極意

ヒアリングから導く顧客ニーズ
モノコト変換・問題解決を提案書作成に活かす
提案の際に必要な「実績・事例」「顧客価値」「費用対効果」「独自の強み」
流れる様な提案シナリオの全体像

第六講 数字をやり切る為の営業の行動管理

顧客マトリックスを作成する
営業数値をやり切る熱い想い
案件進捗プロセスの考え方

・リアリティのある内容で大変分かり易かったです。現場に帰り、頑張っていきたいです。
・営業の業務の基本は分析であり、全てにおいてロジカルな思考ができる点に改めて気づかされ、とても有意義だった。
・分析に関しては今後意識していきたい。KPIは実践してみます。財務の勉強もやってみたいと思います。

■参加申込方法

北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」

■参加費(税込)

会員 1名 22,000円
非会員 1名 41,800円

※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

お申込み・詳細はこちらから



■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「▶お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、予めご了承ください。ただし当研究所主催の別セミナーへの振り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

