

商談を成功に結びつけるための 営業の「事前準備力」強化研修

～商談の成否は商談前の事前準備段階で決まる～

- 日 時 2021 年 5 月 18 日 (火) 10 : 00 ~ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 (株)日本コンサルタントグループ 経営コンサルタント 初瀬川 直樹 氏
- 対 象 者 営業部門の若手社員・中堅社員、顧客情報の収集・分析方法をレベルアップしたい方
- 持 ち 物 自社の会社案内、名刺、筆記用具
- 受 講 料

	投資先企業	投資先以外
1名	11,000 円	22,000 円

 消費税込み(昼食代を含みません)

● 研修のねらい

ヒアリング力や質問話法など営業マンとして必要なスキルが備わっていても、商談に臨むにあたって顧客情報が不足し、せつかくの商談の機会を自社や商品の紹介に終始し、結果につながっていかない商談を繰り返していませんか。

その原因は、営業マンの「事前準備不足」にあります。具体的には、「顧客のことを知らない」、「顧客の顧客のことを知らない」、「顧客のライバルを知らない」、「顧客の業界のことを知らない」、「顧客の課題を把握していない」など、顧客の情報収集と課題分析ができていないことが主な要因と考えられます。

本研修では、顧客の情報整理を行う上で重要な役割を担うアカウントプラン(顧客別の営業戦略)の作成方法を、ケーススタディを通じて習得していただきます。

● カリキュラム

※カリキュラムは一部変更させていただく場合がございます。ご了承くださいませよう願いたします。

□ オリエンテーション

1. ソリューション営業とアカウントプラン 【講義】

- (1)ソリューション営業とは
- (2)アカウントプランの重要性
- (3)アカウントプランの概要

2. アカウントプラン作成のための技法 【講義】

- (1)SWOT分析 ～環境分析による課題把握～
内部(強み・弱み)/外部(機会・脅威)
- (2)ロジックツリー ～課題の整理と原因究明～
- (3)パワーストラクチャー
～人間関係や力関係を構造的に把握～

3. アカウントプラン作成演習 【講義、演習】

- (1)SWOT分析演習
- (2)ロジックツリーによる課題抽出
- (3)課題の評価とソリューション課題
- (4)パワーストラクチャーの作成
- (5)発表/コメント

□ まとめ

