

カリキュラム

実施機関名：一般社団法人キャリア戦略開発協会

C. 営業・販売	顧客拡大	提案型営業手法
-----------------	-------------	----------------

到達目標	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(自発的な)提案ができる営業手法を習得する。
-------------	--

	「基本項目」	「主な内容」
指導内容	1 提案型営業とは	(1) 営業を取り巻く環境の変化 ・「売れる営業」と「売れない営業」の違い ・営業が本当に売っている価値の理解 ・売る力と価値を提案する力 ・能動型ソリューション営業への転換 (2) 提案型営業の基礎知識 ・提案型営業の理解 ・提案型営業の要素を理解する ・仮説構築力 ・提案に求められるスキル (3) 提案型営業の実践 ・顧客の状況を把握するポイント ・思考停止から思考活用へ ・仮説設定の考え方 ・真の課題を具現化する共創型提案力の理解 ・本質的な課題の合意と解決策の提示
	2 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析	(1) 提案型営業における市場分析の基本 ・3C (Customer, Competitor, Company) 分析 ・3C分析における事実収集と分析について (2) 市場・顧客変化を知るファイブフォース分析 ・ファイブフォース分析の目的と5つの要因の理解 ・ファイブフォース分析の活用について (3) SWOT分析の理解と経営資源の活用法 ・SWOT分析の手法の理解 ・SWOT分析の提案型営業への活用 (4) ランチェスター戦略による市場分析 ・シェア理論とランチェスター戦略の理解 ・強者の戦略と弱者の戦略による提案型営業 (5) 成功するための要因 (Key Success Factor) ・成功するための必要条件を理解 ・営業において成功するための必要条件とは