

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	提案型営業実践
-----------------	-------------	----------------

到達目標	<p>自社若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する。</p>
-------------	--

	「基本項目」	「主な内容」
指導内容	1 営業戦略スタイル	<p>(1) 営業のスタイルの種類とその特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アウトバウンドセールスとインバウンドセールス ・テレアポ、訪問など営業の方法と種類 ・営業データの種類と活用 ・営業スタイルとセールスプロセス ・自分に合った営業スタイルとは <p>(2) 顧客タイプ別営業スタイル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・BtoBとBtoCビジネス ・中心顧客に合わせての営業スタイル ・顧客タイプに合わせたセールスプロセス ・顧客タイプに合わせたクロージング方法
	2 顧客の問題発見・解決の支援手法	<p>(1) 顧客の問題発見・解決の支援手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足度のポイントとレベル ・PMI法(PLUS、MINUS、INTEREST)による新視点の発見 ・フェルミ推定による解決の推論 ・オズボーンのチェックリストとSCAMPER法でのアイデア化 ・ロジックツリーとMECE
	3 実践的提案のポイント	<p>(1) 提案の企画・設計のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案までのヒアリングの重要性 ・「戦わずして勝つ」提案型の営業戦略 ・提案書の目的 ・提案の種類 ・提案書の構成、3つのポイント ・提案書で守るべき6つの要点 ・提案内容における重要ポイント <p>(2) 提案実施・説明のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セールスプロセスにおける提案の位置づけ ・「戦わずして勝つ」提案型の営業戦略 ・提案からクロージングへの繋げ方 ・提案後の顧客フォロー