

商品推奨から課題解決へ、御用聞きから案件育成へ

提案営業の進め方、生かし方

- 販売・受注低迷を克服する必須ポイントをズバリ指導！ -

開催日：2010年11月11日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：和田創研 ^わ ^だ ^そ ^う
代表 **和田 創 氏**

略歴：

営業強化一筋の経営コンサルタント。顧客目線に則した営業の抜本見直しにより、多くの企業で業績の短期建て直しを成し遂げる。とりわけ「コンサルティングセールス」の思想と「ソリューションセールス」の技術に根差した「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。環境変化と経済合理性を踏まえた営業指導に対し、経営幹部が絶大な信頼を寄せる。公開セミナーや企業研修を含め、年間の講演実績は200回に迫る。また、NPO法人営業実践大学理事長として営業の技術確立と地位向上に尽くすほか、MBA(社会人大学院)講師として営業教育に当たる。『月刊トップセミナー』発行人。
<著書>『提案営業成功の極意』『提案営業成功の法則』他。

特色

日本は長期の市場縮小や幾多の景気後退が予想され、それなりの売り上げをつくるのも並大抵の苦勞ではありません。当然ですが、成長期と成熟期、好況期と不況期では、営業方法は正反対になります。商品推奨営業から課題解決営業へ、御用聞き営業から案件育成営業へ。

本セミナーでは、経験と実績が豊富な講師が、今後の営業活動のあり方と押さえるべきツボを、ナマの事例を交えながらご指導いたします。営業部門全体で成果を出すために、営業担当者が営業責任者や経営幹部と一緒に受講されると一層効果的です。

経営幹部向けの講演映像を無料公開

(検索は「営業変革講演」で！)

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 提案営業、本物はここが違う！【基本編】
～すべての営業関係者が意識改革・発想転換を図るべし
(1) 売ろうとして売れる時代はとうに終わっている
(2) これまでの営業の考え方とやり方にとらわれるな
(3) 売れる人と売れない人、その決定的な違いとは？
(4) そんな「提案営業」では成果はまったく上がらない
(5) コンサルティングの思想、ソリューションの技術を！
(6) パートナーとして「相談」に乗る姿勢に徹する
(7) キーワードは、「顧客第一・価値提供・利益重視」
(8) 利益の出ない不毛の商談をどうしたらなくせるか
(9) 御用聞きから抜け出し、「案件営業」を推し進めよ
(10) 注文をいただくことを営業活動のゴールにしない
(11) 要望に沿うだけでなく、目的に叶った提案を投げかける
(12) 顧客を基点に、つねに自らの営業方法を検証する
2. 提案営業のプロセスとポイント【実践編】
～着実に手続きを踏んで優良顧客・大口商談を取り込む
(1) 「営業は段取り8分、商談2分」の鉄則を忘れるな
(2) 提案営業は3フェーズ、9ステップから成り立つ
Phase 1：提案準備(インプット)
Step 1 / 顧客情報の収集と整理(情報収集)
Step 2 / 提案のチャンスの発見(情報分析)
Step 3 / 提案の方向性の決定(情報活用)

- Phase 2：提案内容(コラボレーション)
Step 4 / 提案内容の具体化(創意工夫)
Step 5 / 提案のシナリオの設計(特性対応)
Step 6 / 提案書の作成と仕上げ(プロポーザル)
- Phase 3：提案行動(アウトプット)
Step 7 / プレゼンテーション(根回し重視)
Step 8 / 商談のクロージング(刈り取り)
Step 9 / 受け入れ後のフォロー(CS実現)
(3) 顧客理解から商機が生まれ、商機が広がる...
(4) 顧客の課題を明確にし、その解決に貢献する
(5) 結局、営業パーソンの売り上げを決定づけるものは？
(6) ロイヤルカスタマーづくりで営業生産性を高めよ
3. 提案営業のケーススタディ【事例編】
～これが「和田創方式提案書」のフォームとサンプル
(1) 提案書作成でどうしても守るべき手続きとは何か
(2) 提案書の大多数は単なる「販売資料」にすぎない
(3) 提案書の本質はラブレター、基本は2部構成！
(4) 提案に事例を添えて提案内容の「保証書」とせよ
(5) 決定権者に受け入れられる提案書の極意とは？
(6) 渾身のソリューションの威力と醍醐味を実感すべし
4. 営業変革により業績拡大を！【総括編】
～いまこそ景気に左右されない営業に変われ！
(1) 会社の繁栄と社員の幸福を両立させる唯一の道
(2) 提案営業で市場縮小、景気後退の嵐を乗り越えよ

参加申込書

(*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」)

受講料：会員...23,100円 一般...30,450円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/11(木) 提案営業の進め方、生かし方

【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣 責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()		FAX	()		取引店	支店
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	所属			役職	
	氏名	()	所属			役職	
	氏名	()	所属			役職	
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]

一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951

*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当