

—— 顧客のニーズを「見える化」し、顧客に価値を提供しよう! ——

顧客ニーズを導き出しマーケティング視点で行う営業手法

開催日: 2019年11月19日(火) 10:00~17:00

会場: 大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師: 株式会社 Smart Present 代表取締役 **新名 史典** 氏

略歴:

1971年、大阪生まれ。1997年大阪府立大学大学院農学研究科修了。サラヤ株式会社にて営業、商品開発の仕事に約15年従事した後、平成23年10月に独立起業。学生時代に徹底的に鍛えられたプレゼン力が認められ、新入社員時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。大手CVSの食品安全を保証する取り組みでは、外資系世界企業との厳しい競争の中、18案件のプレゼンコンペで17勝1敗と圧勝。入社4年目で新規事業の営業統括部長に指名される。しかし、そこで人は正論だけでは動いてくれないという大きな壁にぶつかり、それをきっかけにプレゼンとリーダーシップの本質を追究しノウハウ化。現在の研修コンテンツにそれが活かされている。

◆特色

自社の視点ではなく顧客の視点から自社を見ることをマーケティング視点と呼びます。そこでは顧客ニーズを捉えることが大切ですが、その顧客ニーズを理解することは簡単ではありません。その理由として、①すべての情報を出してくれるわけではないこと、②情報が断片的であること、③そもそも顧客も自分のニーズをうまく説明できていない、などが考えられます。

本セミナーでは、顧客ニーズを体系化する手法としてニーズピラミッドという方法を活用し、わかっていることの整理方法と、わからないことを調べる方法を習得します。また、そこから自社の提案のストーリーにつなげるためのプロセスについても演習を通じて実感いただきます。本セミナーを営業活動に是非ご活用ください!

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 顧客ニーズはなぜつかみにくい?

- (1) 顧客のニーズがつかみにくい3つの理由
- (2) 自社の製品やサービスの特性の伝え方にも課題がある
- (3) 共感×論理で人は納得する

2. 自社の製品・サービスは何に貢献している?

- (1) 価値になるかどうかは相手次第
- (2) 売っているものを「提供価値」で表現してみましょう【演習1※】
- (3) カスタマーズカスタマーで表現する
演習1※: 自社の製品やサービスを特長・利点・価値に分けて説明する演習です。特に異業種の方に伝えてみることは良いトレーニングになります。

3. ニーズピラミッドで情報を整理してみましょう

- (1) 顧客ニーズを理解するためのニーズピラミッド
- (2) ある企業のニーズピラミッドを作ってみましょう【演習2※】
- (3) 見えない部分こそがヒアリングすべきポイント
演習2※: ニーズピラミッドという手法を用いて、顧客ニーズを体系化することを体験いただく演習です。あらかじめご用意させていただく架空の企業の事例をもとにして、ニーズピラミッドに展開していただきます。

4. 捉えたニーズピラミッドをもとに提案ストーリーを考える

- (1) 提案ストーリーに必要な5つの要素
- (2) ある企業への提案ストーリーを考えてみましょう【演習3※】
- (3) 事例に学ぶ提案ストーリー
演習3※: 演習2で取り組んでいただいた事例をもとに、そこに提案するストーリーを作成いただきます。グループである企業の営業の立場に成り切っていただき、自社の製品やサービス視点ではなく、顧客のニーズ視点での提案にできるかどうかを身につけていただく演習です。

5. 情報を集めるための方法を学ぶ

- (1) 情報収集にも仕組みがある
- (2) 欲しい情報と情報ソースの関係
- (3) 現場ならではの情報ソースも重要!

【得られる効果】

- ・ 自社の提供製品、サービスを顧客視点で伝えることができるようになります
- ・ 断片的な顧客ニーズを整理する方法を身につけることができます
- ・ 情報収集の仕組みを理解し、必要な情報を得るための考え方を知ることができます

参加申込書 (*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/19(火) 顧客ニーズを導き出しマーケティング視点で行う営業手法

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号			
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職				
					ふりがな				
					氏名				
業種(具体的に記入してください)				E-Mail					
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	()	部署			役職			
	氏名	()	部署			役職			
	氏名	()	部署			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。 06-6258-8806
 *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 ㊦