

## “本物の提案営業”を一気通貫で習得。

- ◆日程：スタンダード8日間(2日×4回)+特別回2日間(2日×1回)
- ◆時間：10時～17時(共通) ※第3回の1日目は22時終了。 ◆会場：御社指定どおり
- ◆対象：社長、営業役員、営業管理者、営業担当者、営業支援スタッフほか

日程	時間	カリキュラム	課題/備考
<b>第1回</b> 意識改革/概要理解 ※方向と認識の共有のため、経営層の受講が必須。	1日目 201*年 **月**日(*)	◇開講式(事務局、役員) ◆開講に当たり ◆提案営業エッセンス	⇒禁止事項(事務局) ガイダンス・テキスト 提案営業テキストノート図版編
	2日目 **月**日(*)	※前日の続き。 ◆基本編/提案営業の考え方 ①環境の変化と営業方法の転換 ②提案営業のプロセスと全体像	提案営業テキストノート
<b>特別回</b> 障壁突破 ※1カ月後に設定。短縮が可能。 ※見積書は別途提示。	1日目 201*年 **月**日(*)	<b>テレポ研修</b> 開発営業(提案営業)の門をくぐる前に扉で跳ね返されてしまう現実を克服する。有力企業の上層部に限定したアプローチ講座。	テレポ研修テキストノート 接触先企業設定シート テレポトーク組み立てシート 課題解決工程表
	2日目 **月**日(*)	<b>情報営業研修</b> 開発営業(提案営業)は決定権者やキーマンに何回通えるかの勝負である。初回面談と継続面談を可能にする“与える営業”講座。	情報営業研修テキストノート 情報営業組み立てシート クリアホルダー
<b>第2回</b> 以降、実践特化/手法習得 ※1カ月後に設定。 顧客理解 インプット	1日目 201*年 **月**日(*)	◆実践編/提案営業の進め方 ★顧客理解のフェーズ ①STEP1:顧客情報の収集と整理 ②STEP2:提案のチャンスの発見	(提案先顧客情報収集)
	2日目 **月**日(*)	③STEP3:提案の方向性の決定 ワークショップ(シート記入)	提案準備シート ⇒パソコン(一人1台)
<b>第3回</b> ※2カ月後に設定。 顧客共創 コラボレーション	1日目 201*年 **月**日(*)	★提案内容のフェーズ ④STEP4:提案内容の具体化 ケーススタディ(事例研究) ワークショップ(提案書作成)	⇒合宿が理想 提案準備シート作成(8通出力) 提案書フォーム ⇒パソコン(一人1台)
	2日目 **月**日(*)	※前日の続き ⑤STEP5:提案のシナリオの設計 ⑥STEP6:提案書の作成と仕上げ	⇒パソコン(一人1台)
<b>第4回</b> ※2カ月後に設定。 顧客貢献 アウトプット	1日目 201*年 **月**日(*)	★提案行動のフェーズ ⑦STEP7:プレゼンテーション ⑧STEP8:商談のクロージング ⑨STEP9:受け入れ後のフォロー ◆比較編/提案営業の高め方 ①提案書の採点基準 ②提案書1次審査 ワークショップ(各人採点) ロールプレー&ワークショップ (6人一組実演⇒採点)	フルカラー提案書作成(8通出力)  ⇒座席変更(6人一組) 提案書採点表
	2日目 **月**日(*)	※前日の続き。 ③提案書2次審査 ワークショップ(6人一組採点) ④模範発表(2名) ◆閉講に当たり ◇閉講式(事務局、役員) ①審査結果発表(表彰)&講評	⇒提案書交換 提案書採点表 ⇒プロジェクター、スクリーン  ⇒表彰(御社)
	1日目 201*年 **月**日(*)	◆提案営業成功事例発表会 ①成功事例発表(6名) プレゼンテーションスタイル(4名) ロールプレースタイル(2名) ②表彰&講評(事務局、役員)	⇒事前選考・特訓(御社) ⇒提案書6点綴り(御社) ⇒総括講義も可(和田創)  ⇒表彰(御社)