

和田創方式
カリキュラム

社員教育

(企業研修・講師派遣)

営業、とことん見直し!

気づき、モチベーション重視

提案営業研修 導入講座

意識改革の重要性、提案営業の必要性を一日間で指導。

全員が“本物の提案営業”をざっくりと理解するための体験版という位置づけです。

◆日時:**月**日(*) 10時～17時 ◆会場:御社指定どおり(**)**

◆対象:社長、営業役員、支社・支店長、営業管理者、営業担当者、営業支援スタッフ ほか

営業変革
による
業績拡大
成長持続

(提案営業の役割と効用)

- 1 商品の本来的な価値に営業担当者が創意を付加し、商談内容の魅力を増強する。
- 2 顧客へ課題解決策を提示し、購買意欲の刺激や潜在ニーズの掘り起こしを図る。
- 3 顧客と協同して商談内容をつくりあげ、営業活動の確実性を大幅に向上させる。
- 4 商品の複合提案で見積もり競争を回避し、十分な売上と適正な利益を確保する。
- 5 商談自体で顧客の満足度を高めて共感と信頼を獲得し、競合よりも優位に立つ。

本講座の狙いと特徴

商品の差異が縮小する競争環境では、営業担当者の提案によるライバルとの差別化が必須です。また、顧客の購買意欲が減退する飽和市場では、営業担当者の提案による潜在ニーズの掘り起こしが不可欠です。顧客のもとへ足を運び、顧客の前で頭を下げて注文にあずかる受け身の姿勢はまったく通用しません。足で稼ぐから“頭で稼ぐ”商談スタイルへ、受注型から「創注型」の営業活動へ、大胆に転換すべきです。まさに己の存続をかけた「営業変革」の取り組みが急務となっています。本講座では、高収益企業に直結する提案営業の考え方を、斯界第一人者が懇切丁寧に解説します。



和田創研代表
営業強化・再建請負人
和田 創

講師紹介

チェンジコンサルティングによる営業強化・再建の第一人者。価格提示型から「価値提供型」の営業活動への転換を支援する。とりわけコンサルティングの思想と、ソリューションの技術に根差した“本物の提案営業”の普及に心血を注ぐ。顧客志向に基づく「付加価値重視」の営業指導に定評があり、経営トップや営業幹部が絶大な信頼を寄せる。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、営業の技術の確立と地位の向上に取り組む。著書に『提案営業成功の極意』ほか多数がある。

プログラム

目指すは、顧客から「変わったね」と言われること!

◆第1講/環境の変化と営業方法の転換	◆第2講/提案営業のプロセスと全体像
～まず営業関係者各人が「意識改革」の徹底を図るべし	～成果をもたらす商談の「手続き」自体を再構築すべし
①営業活動を巡る「環境の変化」に気づいているか	①結局、営業成績の差は「売る技術」の差にある
②買い手が商談の「主導権」を握る現実に対処せよ	②提案営業は3フェーズ、9ステップから成り立つ
③「営業成績不振」の最大の理由はどこにあるか?	③営業成績の「前年割れ」はなぜ起こるのか?
④足で稼ぐ「受注型」から、頭で稼ぐ「創注型」へ!	④飽和市場では営業活動の「確実性」を追求せよ
⑤商品売ろうとせず、「提案」を売っているか	⑤顧客との「出会い頭の幸運」を期待するな
⑥その「セールストーク」では商談を決められない	⑥商機は「顧客理解」から生まれ、広がる…
⑦提案営業の今日的意義と役割を理解しているか	⑦本物の提案営業の威力と醍醐味を実感すべし
⑧顧客の「課題」を明確にし、その解決に貢献せよ	⑧顧客を基点に、自らの営業方法を振り返る
⑨自社利益は「顧客満足」の結果にほかならない	⑨今後は「優良顧客」の獲得に全力を傾注せよ

当事者の勉強に終わらせず、勝ち残りへ向けた全社運動へ!

講師◆和田創研

<http://wadasouken.co.jp> info@wadasouken.co.jp

注目のソリューションなら「優良顧客」が獲得できる。「販売目標」が達成できる。

受講者の声

※和田創が受講者アンケートから抜粋。

「勝ち残る以外に生き残るなどありえない！」

- ★提案営業に対し、根本的な誤解のあることが判明した。
- ★明確な説明と身近な事例は説得力があり、分かりやすい。
- ★「研修は学習でなく仕事と位置づけよ」の声にハッとする。
- ★自社都合の営業姿勢ではギリ貧になる。危機感が募った。
- ★当社の提案営業は名ばかり。本物の奥深さを思い知った。
- ★豊富なコンサル経験に基づく講師の指導に何度も唸る。
- ★収益の柱となる顧客を育成し、経営基盤を安定させたい。
- ★現場の担当者が実践的なスキルを身につけていなかった。
- ★営業に革命を起こすには、外部の力添えが必要だと痛感。
- ★提案営業の旗を振るだけでは何も変わらないと気づいた。

実施規定

※2011年5月20日改定。

講師料	講師	日本国内
	代表・和田創	400,000円

- ①講師料は、1日当たりの金額です。1日とは10～17時の6時間が基本です。これを超える場合は割増しとなります。
- ②本講座に限り、定員は無制限です。営業関係者は当然として、全役員・全社員が受講することが理想です。
- ③教材費は、1名当たり 1,000円です。教材送付手数料は1箇所1回につき一律 2,000円とします。
- ④講師料、教材費、教材送付手数料は、いずれも 消費税が別途必要になります。
- ⑤交通費、宿泊費(例外なく前泊)は、実費をご請求します。
- ⑥研修に関わる費用の明細は、見積書にてご提示します。
- ⑦教材の複写・複製などは一切できません。講義内容の録画・録音は一切できません。
- ⑧本講座は、「提案営業研修スタンダードコース(2日×4回=8日間)」の第1回・2日間の内容の“さわり”に相当します。

こんな企業におすすめ

「営業を変えたい! 利益を伸ばしたい!」

営業活動にまつわる悩みは実にさまざまです。

例えば、既存顧客を耕せない、新規顧客をつかめない、優良顧客を奪われる、大型案件を決められない、価格競争に巻き込まれる、値引き要求に泣かされる、商談の成功率が下がっている、決定権者やキーマンを巻き込めない、ライバルに押されている、業績やシェアの低下に歯止めをかけられない…。

しかし、従来のやり方の延長では、こうした諸問題を克服できません。本講座は、短期間で営業強化・再建を図ろうとする企業におすすめします。

研修実施企業

※非公開につき、業種のみ記載。

F A ・ S A ・ O A / 電機 ・ 電器 / 自動車 / 部品 ・ 素材 / 電力 ・ ガス / I T ・ 通信 / システム / ロジスティクス ・ 運送 / 土木 ・ 建設 ・ 不動産 / 管理 ・ 保守 / セキュリティ / 建材 ・ 建機 / 内装 ・ リフォーム / 仲介 / 住宅 ・ 家具 / リース ・ レンタル / アウトソーシング ・ 人材派遣 / 商社 ・ 卸 / 新聞 ・ テレビ / 広告 ・ S P / 展示会 / 印刷 ・ 用紙 ・ 包材 / 証券 / 医薬 / 理美容 / 化粧品 / 日用品 / 食品 ・ 飲料 / 農業 ・ 漁業 / エコロジー etc.

申込方法

まずお電話をください。研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。ご納得いただけましたら、受講申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。

お問合せ・お申込みは、
どうぞお気軽に!

TEL: 050-3786-3704
FAX: 050-3737-4562

和田創研 info@wadasouken.co.jp
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館20F

切り取らずにファクスでお送りください。

提案営業研修導入講座(1日間) 受講申込書					
申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職	年齢	才
	所在地 〒				
	TEL	—	—	TEL	—
	FAX	—	—	E-mail	
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
受講予定者	部門	階層	受講者	人	

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。