

和田創方式
カリキュラム

社員教育

(本邦最高峰研修)

勝ち組への〈営業〉徹底見直し!

成果直結プログラム

提案営業研修 標準講座

「基本編→実践編→比較編→商談編」の順に徹底指導。

御用聞き営業から案件育成営業への転換を目指し、全員が学習でなく仕事の一環として取り組みます。

- ◆日程: スタンダード8日間(2日×4回) + オプション2日間(2日×1回) ※プログラムを参照のこと。
- ◆時間: 10時～17時(共通) ※第3回の1日目は22時終了予定。
- ◆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

(提案営業の役割と効用)

- 1 商品の本来の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案し、購買意欲の刺激や潜在ニーズの掘り起こしを図る。
- 3 顧客と連携・協調して商談内容をつくりあげ、営業活動の確実性を向上させる。
- 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。

カリキュラム開発者から

「営業を変えよ! 利益を伸ばせ!」

商品の差異が縮まり、市場の伸長が見込まれない今日、営業担当者の「提案」はライバルとの競争に打ち勝つ条件といえます。足で稼ぐから、頭で稼ぐへ。営業方法を転換しないかぎり、売り上げも利益も伸ばすことはできません。まさに己の存続をかけた「営業変革」の取り組みが不可欠になっています。考える営業担当者を育成し、営業を変えた企業だけが生き残りを許されるのです。

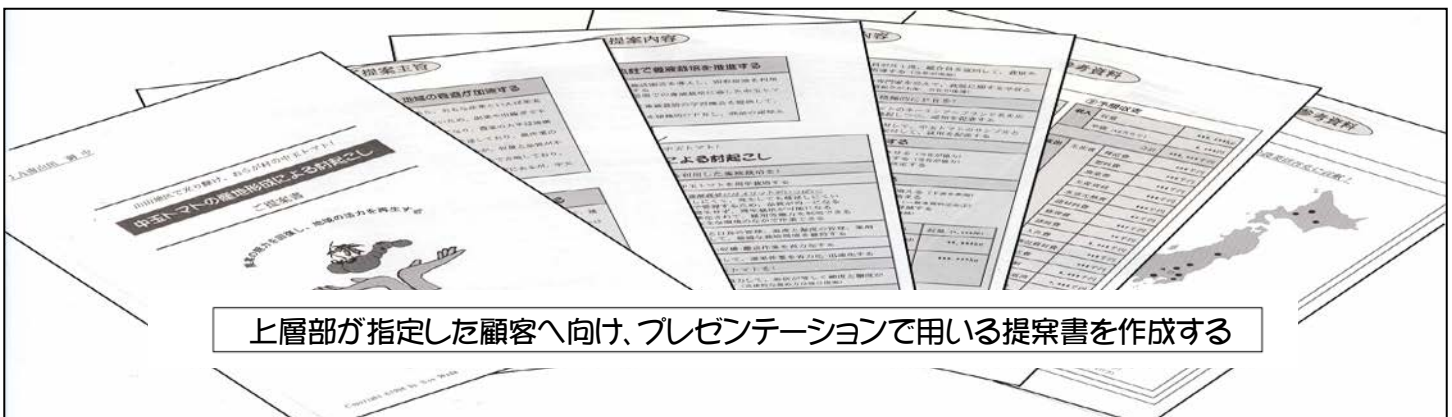


開発者◆和田創

こんな企業におすすめ

「営業の悩みを解消したい!」

既存顧客の深耕や拡大が進まない、新規顧客の開拓が振るわない、値引き要求に泣かされる、商談の成功率が低下する、営業担当者の訪問が嫌われる、顧客情報を収集できない、決定権者やキーマンを巻き込めない…。こうした問題点を克服して「営業生産性」の大幅な向上を図ろうとする企業におすすめします。



上層部が指定した顧客へ向け、プレゼンテーションで用いる提案書を作成する

言い訳なし。全員が大型案件に果敢にチャレンジ。

講師派遣◆和田創研

<http://wadasouken.co.jp>

info@wadasouken.co.jp

課題解決策の投げかけにより、収益の伸長、予算の創出を図るべし。

本講座の狙いと特徴

「創注型営業活動」が成績向上の決め手!

- 営業活動を巡る環境は劇的に変化しています。従来の営業方法の延長では展望が開けないのは明白で、新たな視点による「活性化」が急務といえます。
- 今日の飽和市場で営業成績を向上させるには、**営業担当者が「提案力」を駆使して顧客へ働きかけ、潜在ニーズを掘り起こす「創注型営業活動」を推進**することが決め手になります。それは過酷な市場環境下で、**優良顧客を獲得し販売目標を達成する唯一の道**でもあります。足を運んで注文を待つ、受け身の姿勢はもはや通用しません。
- 提案営業とは、顧客の「課題」を明確にし、自社の商品やサービスがその「解決」にどのように役立つのかを説得して、商談を円滑に成立させようとする取り組みです。営業担当者は**自社商品をあくまでも課題解決の手段と位置づけることで、顧客の共感と信頼を獲得**していきます。
- 本講座では基本編、実践編、比較編、商談編の順序で、今後の「勝ち組」営業担当者に直結する提案営業のセオリーとノウハウを体系立てて指導します。とりわけ**提案営業の最重要ツールとなり、新規開拓や大口商談の成否を左右する「提案書」作成のスキル**を詳細に解説します。
- カリキュラムの設計にあたっては、**仕事の成果に直結することを何よりも重視**しました。すなわち、営業担当者は本講座で作成した提案書を用い、現実の「商談」に取り組むことが主眼になっているのです。

カリキュラム開発者紹介

営業変革指導・提案営業教育の第一人者

和田創研代表

和田 創 (わだ・そう)

「営業発の全社改革」一筋のコンサルタント。「顧客第一・価値提供・利益重視」をキーワードにマーケティング改革・経営革新を断行し、業種や規模を問わず多くの優良企業を育てあげる。不毛のガンバリズムと決別、環境変化と経済合理性を踏まえた営業指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。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。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、SBI大学院大学講師として営業教育に当たる。年間の講演実績は2百回に迫る。講演映像『月刊トップセミナー』を発行、個別経営相談会「丸の内経営サロン」を開催。

【著書】『提案営業成功の極意』『提案営業成功の法則』『起業の教科書(共著)』『和田創の企画力養成講座』『企画書のまとめ方』ほか多数。

企業研修用オリジナル教材を使用——

「和田創方式・提案営業テキストノート」

- ☆実践的なノウハウとスキルが満載だから、仕事に役立つ。
- ☆ポイント書き込み式だから、講義の要点が印象に残る。

商談をやめ、相談に乗れ。商品を売らず、役立ちを売れ。

◆営業方法の転換

	<これまで>	>	<これから>
経済と市場の傾向	右肩上がり／成長市場	→	右肩下がり／飽和市場
顧客の購買意欲	旺盛／顕在化	→	減退／潜在化
顧客のニーズ	人並み／形式的	→	個性的／実質本位
営業活動のポイント	量を優先（訪問の件数と頻度を重視）	→	質を優先（顧客への最適化を重視）
営業活動のあり方	広く浅く＝出会いがしらの営業	→	狭く深く＝確実性のある営業
営業担当者の必要能力	行動力がベース（足で稼ぐ）	→	提案力がベース（頭で稼ぐ）
営業活動の特徴	受注型営業活動	→	創注型営業活動
商品の認識	商品そのもの	→	営業担当者の提案
顧客への説得	自社商品の優位的特徴を訴求	→	“個客”のベネフィットを描写
営業活動の基本精神	顧客の攻略＝取り引き	→	顧客との協同＝取り組み
営業活動の目的	自社利益を実現	→	顧客満足を実現
顧客とのつきあい方	単発／買わせたら勝ち！	→	継続／長期に渡る愛顧を！

推奨と提案は違う…。フルコースで“本物の提案営業”をマスター。

プログラム

※下表は標準タイプ。ほかに業務支障の少ない変則2タイプあり。

日程	時間	カリキュラム	課題／備考
第1回	1日目 200*年 **月**日(*) 10:00～10:15 10:15～11:00 11:00～ 11:00～12:00 13:00～17:00	◇開講式(事務局、役員) ◆開講にあたり ◆提案営業の考え方(基本編) ①事前課題理解度テスト ②環境の変化と営業方法の転換	→禁止事項(事務局) →経営層立ち会い必須 副教材「理論編」精読 テスト用紙
	2日目 **月**日(*) 10:00～14:00 14:00～17:00	※前日の続き ③提案営業のプロセスと全体像	→経営層立ち会い必須
第2回 ※1カ月後に設定。短縮が可能。	1日目 200*年 **月**日(*) 10:00～ 10:00～ 10:00～14:00 14:00～17:00	◆提案営業の進め方(実践編) ★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
	2日目 **月**日(*) 10:00～12:00 13:00～17:00	※前日の続き ③STEP3:提案の方向性の決定 ワークショップ(シート記入)	副教材「実例編」 提案準備シート(FD)
第3回 ※2カ月後に設定。短縮が可能。	1日目 200*年 **月**日(*) 10:00～ 10:00～22:00	★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 副教材「実例編」精読 提案準備シート(4通) 提案書フォーム(FD)
	2日目 **月**日(*) 10:00～16:00 16:00～16:20 16:20～17:00	※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	
第4回 ※2カ月後に設定。短縮が可能。	1日目 200*年 **月**日(*) 10:00～ 10:00～10:30 10:30～10:50 10:50～11:00 11:00～ 11:00～12:00 13:00～ 13:00～14:00 14:00～17:00	★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 ◆提案営業の高め方(比較編) 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) ワークショップ(6人一組採点)	カラー提案書(8通) 提案準備シート(8通) →座席変更(6人一組) 提案書採点表
	2日目 **月**日(*) 10:00～11:20 11:20～14:40 14:40～15:00 15:00～16:20 16:20～17:00	③商談訓練 ロールプレー(6人一組実演) ④提案書2次審査 ワークショップ(6人一組採点) ⑤審査結果発表&講評(事務局) ⑥模範発表(2名) ⑦提案営業の推進管理	→抵抗克服 →提案書交換 提案書採点表 →表彰可(御社) 推進管理表(FD) 実践報告書(FD)
第5回 ※オプション。6カ月後に設定。 ※本研修の締め括りに「提案営業成功事例発表会」として盛大に開催。 ※見積書は別途提示。	1日目 200*年 **月**日(*) 10:00～ 10:00～10:30 10:30～12:00 13:00～17:00	◆提案営業の生かし方(商談編) ①SPR(総括講義1) ②B&Fバランス(総括講義2) ③実践報告&模擬商談&提案書審査 ワークショップ(6人一組採点)	カラー提案書(8通) 推進管理表(8通) 実践報告書(8通) 追加教材(2種類) 提案書採点表
	2日目 **月**日(*) 10:00～16:00 16:00～16:30 16:30～16:45 16:45～17:00	④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) ⑤表彰式&講評(事務局、役員) ◆開講にあたり ◇閉講式(役員、事務局)	→事前選考(御社) →事前特訓(当社) →経営層立ち会い必須 →表彰状、副賞(御社)

受講課題

- ①副教材2冊の精読(1冊は事前課題)
- ②提案先顧客情報の収集
- ③「重点顧客への提案準備シート」の作成
- ④「提案書」のフルカラー作成→提案営業の実践(2度)
- ⑤「提案営業推進管理表」「提案営業実践報告書」の作成

使用教材

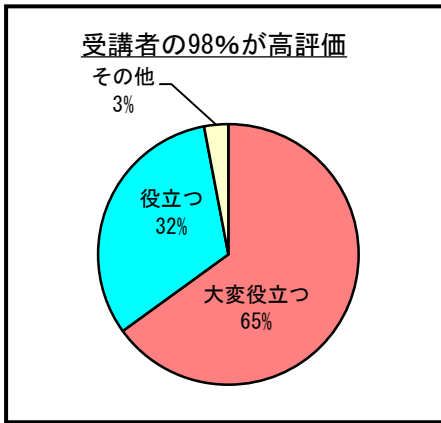
- ①企業研修用テキストノート1冊(A4判・110ページ程度)
- ②副教材2冊(事前に「理論編」、第2回に「実例編」を配付)
- ③配付資料一式(テスト用紙、書式、FD、追加教材)
※受講者は鉛筆、消しゴム、スケール、名刺を持参する。

裏面にて受講者の反響をご紹介します!

売ろうとして売れる時代は終わった。ではどうするか、を衝撃指南!

受講者の声

※和田創が受講者アンケートから抜粋。ごく一部を掲載。



「先生と弊社では営業の考え方・進め方がまったく逆でした」

- ☆論理的な説明に具体的な事例が織り込まれ、頭にしみ渡る。(専門商社・営業職)
- ☆意識の変化を実感。皆が営業再生のヒントをつかんだ。(部品メーカー・営業職)
- ☆現実の案件で提案書を作成できる。いまから商談が待ち遠しい。(物流業・営業職)
- ☆値引き頼みの営業など、自分が恥ずかしくなる耳の痛い話ばかり。(販社・営業職)
- ☆当社の営業体質の古さ、営業手法の遅れに愕然とした。(メンテナンス業・管理者)
- ☆やっと本物の提案営業を理解できた。奥の深さにびっくり。(IT関連業・営業職)
- ☆営業として強い誇りを持ち、高付加価値な商談を実践したい。(包材業・営業職)
- ☆ずっと成績低迷。やみくもに足で稼ぐのでは限界だと悟った。(リース業・営業職)
- ☆受講者の数だけ提案書ができた。これは商談の手本になる。(機器メーカー・役員)
- ☆利益を獲得する営業部門への教育を疎かにしたと、猛省する。(住設業・社長)

料金規定

※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り増しとなります。定員は原則として24名とします。これを超える場合は割り増しとなります。料金規定をご参照のこと(以下、同様)。②教材費は、1名当たりスタンダードコース 6,800円+オプションコース 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。③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。④交通費、宿泊費(例外なく前泊)は、実費をご請求します。⑤研修に関わる費用の明細は、見積書にてご提示します。

[その他]

⑥講義内容の録画・録音は一切できません。⑦日本でもっとも厳しく本格的な「提案営業研修」です。受講者の2割は歓喜し、3割は必死に食らいつき、5割は逃げ出そうとします。ゆえに、御社の経営層と事務局の全面的な協力が必須になります。

研修実施企業

※非公開につき、業種のみ記載。

FA・SA・OA/電機・電器/自動車/部品・素材/電力・ガス/IT・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・SP/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。

社員教育/提案営業研修 受講申込書 <input type="checkbox"/> 全8日間コース <input type="checkbox"/> 全10日間コース					
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。