

問題解決型提案力を磨け！ トップセールス育成研修 “3STEP”プログラム

なぜ、問題解決型提案力が必要なのか？

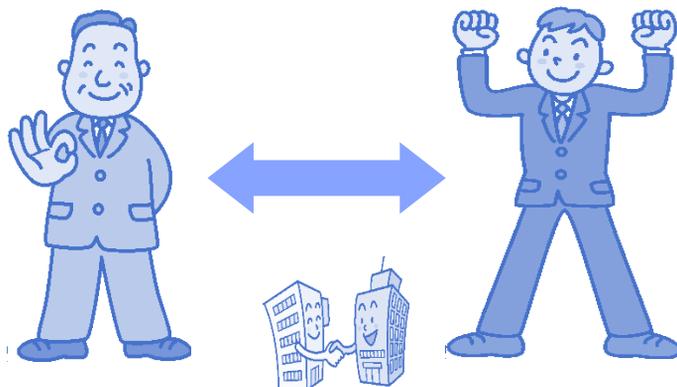
営業には、ニーズの多様化、コモディティ化※1により、お客様にとって有益な付加価値を創造するための問題解決力が求められています。つまり、「御用聞き」ではなく、顧客の問題解決を図る「提案営業」が求められるのです。

トップセールスとして活躍している人はこのことを常に意識し、“考動”することで成果を上げています。

※1コモディティ化・・・差別化できない商品・状況のこと

提案営業とは？

提案型営業とは、「お客様の長期的な繁栄を実現させるための支援活動」です。

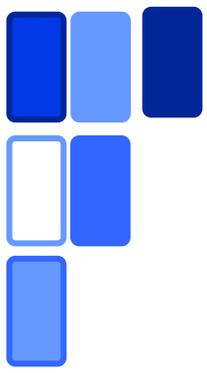


お客さまに有益
な付加価値のある情報

自社(社員)
の売上げUP

つまり、“考動”する営業が問題
解決型提案を可能にします！





問題解決型提案力を磨け！

トップセールス育成研修 “3STEP”プログラム

3
年
間
で
育
成
！

③ トップセールス育成研修

成果を出すための実践型
強化研修による集大成！！

② 営業基礎研修

現時点での自分を見直し、
実践力を身につけます！！

① 新人営業研修

営業の理論と知識は今後のOJT
や実践経験の土台となります！！

3年間でトップセールスを育てる “3STEP”プログラム概要

③ トップセールス育成研修

期間:6ヶ月(全5回を毎月1回2日ずつ)

※プログラム内容は貴社の営業スタイル、レベルに応じてカスタマイズしてご提供します。

【狙い】

成果をあげるため問題解決型提案営業になるためのスキルを演習、討議、など実践的な内容で磨きあげます。

3年間の学びと経験の集大成としての実践力強化研修でトップセールスを育成します。

成果を出す！

② 営業基礎研修

特徴:「LD-1」セールスパーソン診断を活用

期間:1~2日

※プログラム内容は貴社の営業スタイル、レベルに応じてカスタマイズしてご提供します。

【狙い】

完全に自分のスタイルが出来上がってくるとそこからの成長には「気づき」が必要とされます。ただ「気づき」は日常からはなかなか生まれません。

そこで営業能力を図る診断ツールを使い、自らの「強み」「弱み」を可視化して成長を促します。

できる！

① 新人営業通信研修

特徴:通信教育「新・営業基礎コース」を活用

受講期間:3ヶ月 受講料:16,200円(税込)

対象:新人

【狙い】

営業の仕事である「お客様の問題解決をすること」の意味を理解し、そのための意識、行動プロセス、スキルを身につけること。OJTだけでは身につかない基本を学ぶことはとても重要です。

知っている！

講師(候補)プロフィール

田中 浩 (たなか ひろし)

中小企業診断士。一般社団法人日本経営協会講師、株式会社ヒロ・マネジメント代表取締役。圧倒的にリピート率の高い「研修コンサルタント」。

食品卸売業・営業課長を経て、1997年2月に独立し、全国で活動しており、“人”に関する実践的な問題解決を行なっている。民間企業、官公庁などを対象に、営業力強化、問題解決、リーダーシップ、MBO(目標による管理)、プレゼンテーション等の研修・講演を行なっている。講話と演習などのリードは厳しさとユーモアを交えながら進めるため評判が高い。

【単書】「提案営業を極める」同友館刊、「トップ営業マンの交渉術」ぱる出版刊、「技術者のためのプレゼンテーション力向上講座」同友館刊

今回ご紹介している「トップセールス育成“3STEP”プログラム」は貴社の営業が抱えている課題をヒアリングさせていただき、貴社の現状と目的に合った詳細なプログラムをご提案させていただきます。

ご検討も3STEP!

お問い合わせ & ヒアリング

- ①まずは、下記内容を記載いただき、FAXまたはメールでお問い合わせください。
- ②後日、本会担当よりご連絡のうえご訪問してヒアリングさせていただきます。ご希望の場合はお電話でも可能です。(ご希望や現状などをヒアリングさせていただきます。)

プログラムご提案

- ①ヒアリング内容を踏まえて、貴社オリジナルのプログラムをご提案、御見積をさせていただきます。
- ②提案内容を踏まえて、再度ご希望をお伺いいたします。
- ③最終的にプログラムを実施されるかをご検討ください。

プログラムスタート!!

本パンフレットでご紹介している「3STEPプログラム」はあくまで、新人から育成する場合ですので、STEP2、STEP3から始めることも可能です。
まずはSTEP1の通信教育だけ活用したいなど様々なご要望にお応えいたします。

◎お問い合わせ先◎

一般社団法人 日本経営協会 東京本部 経営開発G

TEL 03-3403-1716

FAX 03-3403-8417

Email tiso@noma.or.jp

HP <http://www.noma.or.jp/>

一般社団法人 日本経営協会 東京本部 経営開発G行

FAX 03-3403-8417

『トップセールス育成“3STEP”プログラム』 お問い合わせ票

平成 年 月 日

(フリガナ)		業種	
会社名 (団体名) (必須)		従業員数	名
所在地 (必須)	〒	TEL(必須)	
		FAX(必須)	
責任者さま 氏名 (必須)		所属 役職	
E-mail			