

失敗しないシステム提案時のポイント

◆ 研修の概要

【内 容】 コンサルタントの仕事は、目的が見えない手探り状態から、限られた時間の中で、お客様に課題を気づかせ、コンサルタント自身の信用を構築するところから始まります。それは営業にもいえることです。この研修では講師の数多くの経験の中から、お客様からどのように信用を勝ち取り、受注に至ったかそのプロセスを成功・失敗事例をもとに解説します。

【到達目標】 営業に必要なスキルを身につけることで、ネットワーク系サービス、通信機器の販売活動に活かさせます。

【対象者】 法人営業担当
最適人数:20名

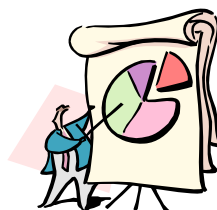
【コース日程】 1日間

【金 額】 **講師費用、テキスト費用等**
ご予算に応じてカスタマイズ可能です。ご相談ください。

◆ 候補講師

弊社に登録された講師の中から、御社のご要望にあった数多くの研修実績と好評をいただいた税理士や中小企業診断士などの専門家を講師としてアサインします。

メイン講師 1名



◆ カリキュラム例

日程	形態	項目	内容
1日目	座学	コンサルティング・サービスを売り込むための予備知識	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティングとは具体的に何をするのか ・コンサルティングに対して、顧客は何を期待するのか ・コンサルタントの2つのタイプ <ol style="list-style-type: none"> ① 「あるべき姿」提唱型 ② 「現状改善」提案型 ③ 2つのコンサルタントタイプの落とし穴 (営業活動段階、コンサルティング実施段階など)
		提案内容をグレードアップする効果的なヒアリング方法	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング能力をアピールできるヒアリング <ol style="list-style-type: none"> ① 失注に繋がる「貴社の問題は何ですか?」と言う質問 ② 他社の事例を活用しながら、相手の核心に踏み込む ・提案内容の差別化に繋がるヒアリング方法 ・効果的なヒアリングを行なうための事前準備
		コンサルティングサービスの受注に効果的な提案書の内容	<ul style="list-style-type: none"> ・提案書作成のポイント ・実際にコンサルティングサービスを受注した事例の解説
		コンサルティング能力を誇示する効果的なプレゼンテーション	<ul style="list-style-type: none"> ・大企業向けと中小企業向けの異なるプレゼンテーション方法 ・プレゼンテーション時に良くある失敗事例 ・高い評価を受けるための『よくある質問・回答例』

◆ 実績

■ 大手電気通信事業のグループ企業様
ソリューションビジネスのための基礎知識

◆ その他のメニュー

■ マーケティング基礎研修
マーケティングの理論を通して企業経営に必要な市場に対する考え方やアプローチ法を習得する。

■ 顧客の心をつかむ可視化のコツ
お客様の目の前で現状やあるべき姿(提案)を図に書いてみせながら、整理、説明する「可視化」の手法を習得する