

問題解決型の営業を極める!

新企画

# 成果につなげる!「提案営業」の進め方

—— 顧客の問題のあぶり出し方から、提案シナリオの構築法までを伝授 ——

日時：2017年7月21日(金)10:00am~5:00pm / 会場：オランダヒルズ森タワー24階 (裏面ご参照)

講師：株式会社リアルコネクト 代表取締役 中小企業診断士 **小倉 正嗣 氏**

● **セミナーのねらい** (対象) **営業部門の管理職・マネージャーの皆さま、  
営業担当者の皆さま**

本セミナーは、お客さまに「本物の提案」ができる営業パーソンの効率的な育成を目的とした講座です。一般的に「提案営業」というと、自社の商品やサービスの提案を行うと捉えられるケースが多くありますが、「本物の提案営業」はお客さまの抱える『問題』からスタートします。

お客さまの抱える問題の環境や原因を深掘りし、問題を浮き彫りにした上で、自社商品の提案を行い、問題解決させるのが本物の提案営業です。

訪問準備からクロージングまで、提案営業のあるべき形を主に法人のお客さま軸で、しっかりと学んでいただけるセミナーです。

## ●カリキュラム

- 筆記用具をお持ちください。
- 録音・録画はご遠慮願います。

はじめに  
提案営業の基本的な考え方の共有

### 1. お客さまに最適な提案をするための 作戦を練る

- 1) 戦略ドメインをしっかりと固める
- 2) お客さまの前では経営者の代行であることを意識する
- 3) 量と質と効率の議論
- 4) 担当するマーケットを捉える

### 2. お客さまが抱える問題に仮説を立てる

- 1) 問題と原因と課題と打ち手
- 2) 営業パーソン流仮説思考の捉え方
- 3) 問題とニーズに仮説を立てる
- 4) 法人顧客の持つ問題の性質

### 3. 自社の強みとモノコト変換

- 1) 強みを抽出するフレームワーク
- 2) 競合他社との違いで作る「USP」(独自のウリ)
- 3) モノコト変換で語る顧客価値
- 4) コトで解決できる問題のパターンを描く

### 4. 現場でのヒアリング手法を整理

- 1) 仮説の構築プロセスとしてのヒアリング
- 2) 質問で顧客の未来を「ほのめかす」技術
- 3) BANTを基本としたチェックリストの有効活用法
- 4) 5W2Hを活かせばヒアリング力は圧倒的に向上する

### 5. 提案シナリオ全体の描き方

- 1) 提案シナリオは何からスタートするのか?
- 2) 問題解決・モノコト・強み・環境分析の融合
- 3) 自社商品提案の順序の議論
- 4) 提案シナリオの全体像
- 5) 最後の刈り取りに必要な思考回路

おわりに  
とにかく実行することで営業の品質が高まる

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

講師 株式会社リアルコネクト 代表取締役 中小企業診断士 **小倉 正嗣氏**



国立大学卒業後、大手建設資材商社を経てデル株式会社に入社。一貫して営業分野に深く携わり、B2Bマーケットにおいて、中小〜大企業、製造業、卸売業、小売業、サービス業向けなどあらゆる営業現場に精通し、トップセールス・営業マネージャーを歴任。トレーニング担当マネージャーとして後進の指導にもあたる。  
その後アスクル株式会社に入社、複数の新規ビジネスの立ち上げプロジェクトリーダーとして活躍。主に顧客・アライアンスパートナーとの折衝とマーケティング・ビジネスモデルのプランニングを担当し、その実績は各種新聞・雑誌等で多数紹介されている。2013年に独立。現在は経営コンサルタントとして、新規事業開発・法人営業組織改革の支援を積極的に行っている。数多くの現場経験に裏打ちされた明瞭なストーリーの組み立てと、熱く独特の語り口は「オグラ節」と言われ人気が高い。  
【資格】中小企業診断士、経営管理修士(MBA)

●定員 40名 お申込み先着順 (お申込みはお早めにお願ひいたします)  
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

●お申込み手続き

- お申込み方法
  - 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。「受講証」が届かない場合は、右記「照会先」までお問い合わせください。
  - 当社MURCホームページ(<http://www.murc.jp>)経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法
  - 銀行振込の場合…開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
  - SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
  - 三菱東京UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。  
※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
- 受講お取消し  
開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金いたします。その後のお取消しについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

●受講料 (テキスト代を含む/昼食代は含みません)

\*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

SQUET特別会員 24,840円 (うち消費税 1,840円)

SQUET一般会員 28,080円 (うち消費税 2,080円)

会員以外 33,480円 (うち消費税 2,480円)

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社  
〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー  
TEL (03) 6733-1059 FAX (03) 6733-1067  
Eメール [seminar-t@murc.jp](mailto:seminar-t@murc.jp)  
MURCホームページ <http://www.murc.jp>  
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内 (神谷町駅徒歩5分)

東京都港区虎ノ門 5-11-2  
オランダヒルズ森タワー 24F  
【順路】東京メトロ日比谷線 神谷町駅 飯倉方面改札2番出口を右方向へ。歩道橋を渡り階段を降りる。または、虎ノ門方面改札3番出口を出て桜田通りを赤羽橋方面へ直進。  
いずれも、オランダヒルズ森タワー(1階手前にレストランとセブンイレブンあり)に入館。入口奥の高層階エレベーターで24階セミナー会場へ。

●東京メトロ日比谷線神谷町駅からのご案内



◆上記「お申込み手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛 FAX(03)6733-1067 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		成果につながる!「提案営業」の進め方		2017年 7/21(金)	セミナー番号 406
◆該当する番号を○で囲んでください。			◆受講料 (名分) 円		
1. SQUET特別会員 3. 提携先会員 2. SQUET一般会員 4. 会員以外			◆支払方法 該当する番号を○で囲んでください。		
( 三菱東京UFJ銀行お取引店 ) 支社・支店			1. 銀行振込 2. SQUET-DC法人ゴールドカード } 会員企業様のみご利用いただけます。 3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 } ※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。		
会社名		住所	〒		
TEL	( ) -	氏名	所属・役職名	Eメールアドレス セミナーのご案内をEメールでお送りします。	
派遣責任者 <small>※受講証等の郵送先</small>					
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

【個人情報の取扱いについて】

\*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。  
\*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。  
\*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。  
\*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。  
\*ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。  
\*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。  
【お申込みをお断りする場合】  
\*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。\*諸事情を考慮の上、セミナーへの出席をお断りさせていただくことがあります。

□ 郵送不要 □ Eメール不要

