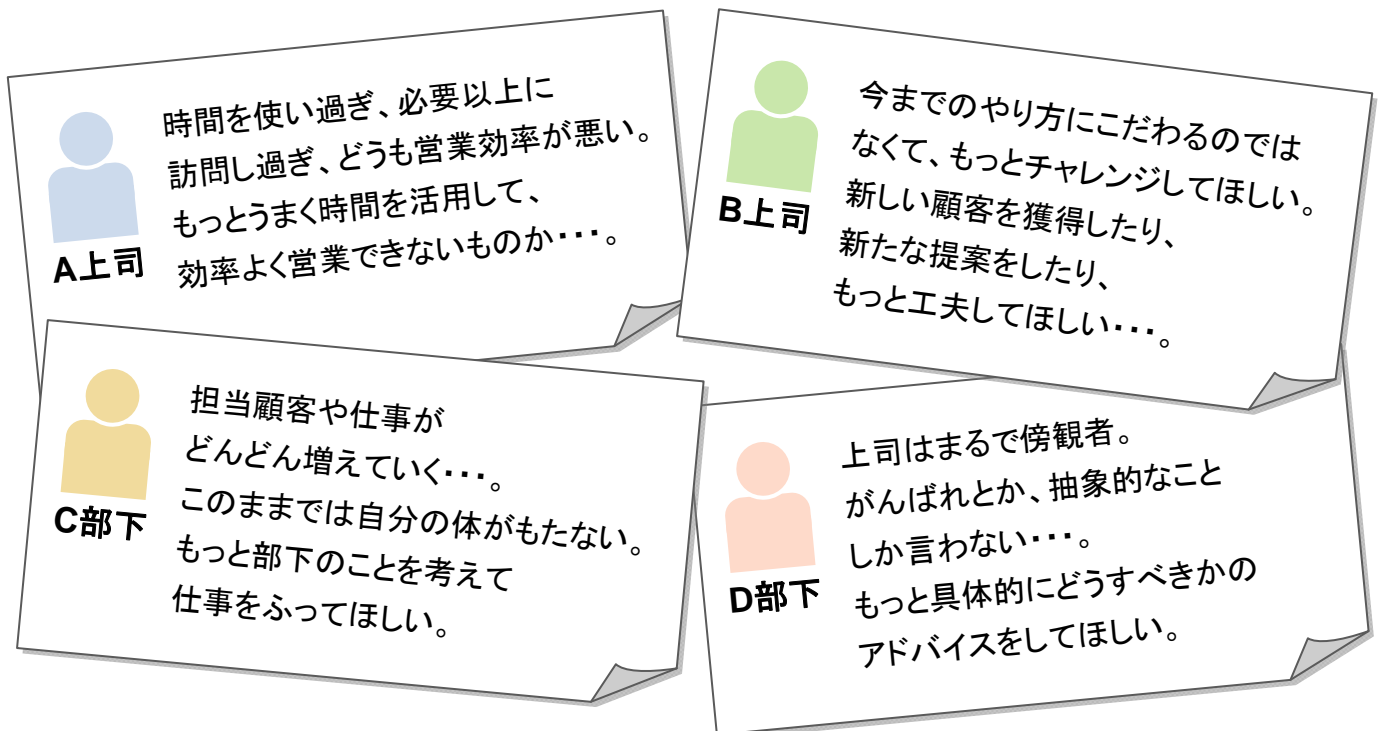


顧客を深く知り、自社の商品やサービスを活用しながら、  
顧客の抱える問題や課題を具体的に解決できる提案を行う！！

## 提案営業力を高めるための研修

### ◆こんな営業スタイルになっていませんか？

新規顧客の開拓や既存顧客の深耕を試みようとしても・・・



### 提案営業力を高める3つのキーワード

#### 問題解決力

顧客の現状と顧客のあるべき姿の深い認識から、顧客が解決すべき課題や取り組もうとしている戦略を理解して、その解決策を導き出せる力



#### 企画提案力

顧客が解決すべき課題や取り組もうとしている戦略に対して、自社の商品やサービスを上手く活用しながら、顧客に企画提案できる力



#### 商談交渉力

顧客とのやり取りをイメージしながら、効果的な質問や傾聴を通して、顧客の本音や思い、ニーズを引き出した上で、顧客と交渉できる力

## ① 問題解決力と企画提案力を高める（2日）

グループ討議中心でアウトプットを徹底的に要求！  
論理的かつ具体的に考える実践的なトレーニング！

|                        |   |
|------------------------|---|
| <b>第1部</b><br>顧客の現状分析  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事前課題</li> <li>■ 実際の顧客を題材とする</li> <li>■ SWOT分析を活用して顧客の情報を収集する</li> <li>■ 顧客の強みと弱みを理解する。ライバルと比べて・・・</li> <li>■ 顧客のマーケットにおける機会や脅威はいったい何か</li> </ul> |
| <b>第2部</b><br>顧客のあるべき姿 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客のあるべき姿を認識する</li> <li>■ 顧客の目指している方向性を理解できているか</li> <li>■ 顧客の戦略を理解できているか</li> <li>■ SWOT分析とクロス分析を通して顧客の課題解決を行う上での突破口を見つける</li> </ul>             |
| <b>第3部</b><br>課題解決策の提案 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客の抱える課題を解決できる具体策を検討する</li> <li>■ 自社の強みを弱みを特に意識することが重要である</li> <li>■ 顧客の課題を解決するために、いかに自社の商品やサービスを活用しながら提案できるかがポイントである</li> </ul>                 |
| <b>第4部</b><br>具体的な展開   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客への提案を具体的に展開していくことが大切である</li> <li>■ 到達ゴールを明確にして、具体的な手順やプロセスを明確にする</li> <li>■ 試行錯誤を繰り返して具体策の精度アップを行う</li> </ul>                                  |

## ② 顧客との交渉力を高める（2日）

ロールプレイング実習を活用した実践的なトレーニング！  
傾聴力×質問力×シナリオ構築力を磨く

|                |   |
|----------------|---|
| <b>傾聴力</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>① 「聞く」ではなく、「聴く」というスタンスが重要である</li> <li>② 傾聴的な態度をいかに相手に伝えられるか</li> </ul>     |
| ×              |   |
| <b>質問力</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>① 顧客に効果的な質問を投げかけて、本音や想い、ニーズをいかに引き出せるか</li> <li>② 話す割合は自分:顧客=2:8</li> </ul> |
| ×              |   |
| <b>シナリオ構築力</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>① 顧客とのやり取りを具体的にイメージすることが大切！</li> <li>② 成功や到達ゴールに向かってのプロセスを明確にする</li> </ul> |

お問い合わせから企画提案までお気軽にお問い合わせください

組織人事戦略部(大阪) **喜田、蒲田、高木、杵本(すぎもと)**

※初回のご対応には費用がかかりません。

Phone: **06-7637-1340**

E-mail: **web-toiwase-c@murc.jp**

URL: **http://www.murc.jp**

ホームページは

三菱UFJリサーチ&コンサルティング 社員研修

検索



**三菱UFJリサーチ&コンサルティング**

MUFG

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA