

2017年11月開催

課題解決型営業 オープン型研修

多くの企業様で実施し蓄積してきた「課題解決型営業手法」における営業研修をオープン型で開催します。
この機会にぜひご参加いただき営業力アップを実現してください。

本研修の3つの特徴

150社以上の営業活動を実践し確立した営業方法

営業アウトソーシングで様々な会社の営業を実践しながら確立した営業手法やテクニック。日々の営業活動で実践できる理論・手法やテクニックを提供。

自分のターゲット顧客の営業方法を策定し研修後に実践

実習で、ご自身のターゲット顧客に対する課題や提案内容の仮説化、商品説明やニーズ発掘方法を作成。研修内で営業方法を作成することで研修後の実践を促進します。

営業現場で活用できるフレームとテンプレートを提供

商品価値・課題分析や価値訴求シナリオ、課題発掘シナリオの作成を営業現場で実践するためのテンプレートを提供。研修後の営業現場でテンプレートを活用し営業レベルを向上。

研修内容

積極的に顧客の課題を発掘し、商品・サービスの購入を検討させる営業

「自ら顧客の課題と商品の価値や提案内容を考え、顧客にとっての商品価値を訴求する力と課題やニーズを発掘する力」

研修テーマ	内容	提供テンプレート	時間
顧客課題・商品価値考察力編	顧客の戦略や事業、業務を調査・想定し、課題やニーズを考える力と顧客の課題に合わせて商品の価値や提案内容を考える力	課題分析シート 価値分析シート	3時間
価値訴求力編 (商品・サービス説明)	顧客課題に合わせて商品やサービスの価値を訴求するシナリオと商品・サービス説明により顧客に価値を訴求する力	価値訴求シナリオシート	3時間
課題・ニーズ発掘力編 (ヒアリング)	顧客と相談関係を構築しながら課題やニーズを発掘し、商品の購入を検討させる力	課題発掘シナリオシート	3時間

※ 研修内容の詳細は裏面に記載

講師	プロフィール
桜井正樹 株式会社セントリーディング 代表取締役	1998年、営業コンサルティング・アウトソーシング会社で各企業の課題解決型営業強化に従事、2004年、大手マーケティング会社で課題解決型営業専門のセールスソリューション事業の立上げおよび事業責任者を経て、2009年に株式会社セントリーディングを設立。15年以上、法人向け課題解決型営業専門に各企業の営業強化を支援し、支援企業はIT企業、設備機器、部品・素材メーカー、販促・広告会社、人材・アウトソーシング会社など150社を超える。

研修コースおよび料金

研修コース	日程	時間	料金
①「顧客課題・商品価値考察力編」のみ (研修日：1日)	1日目：11/7 (火)	14：30 ～17：30	20,000円
②「顧客課題・商品価値考察力編」+「価値訴求力編」 (研修日：2日)	1日目：11/7 (火) 2日目：11/15 (水)	14：30 ～17：30	40,000円
③「顧客課題・商品価値考察力編」+「課題・ニーズ発掘力編」 (研修日：2日)	1日目：11/7 (火) 2日目：11/22 (水)	14：30 ～17：30	40,000円
④「顧客課題・商品価値考察力編」+「価値訴求力編」+「課題・ニーズ発掘力編」 (研修日：3日)	1日目：11/7 (火) 2日目：11/15 (水) 3日目：11/22 (水)	14：30 ～17：30	60,000円

※ 1日目と2日目の後に研修後の課題あり

営業のアドバイス会員割引

営業のアドバイス会員（個人会員（月額500円）、法人会員（年額6,000円/1名、10名以上））は、以下の割引料金でご提供します。

割引料金	研修コース①：20,000円→15,000円	研修コース②③：40,000円→30,000円	研修コース④：60,000円→45,000円
条件	(1) 既に会員になられている方は、本研修のお申し込み時にご登録ユーザー名とメールアドレスをご連絡ください。 (2) 個人会員で加入1か月未満の方は、本研修のお申し込み時に営業のアドバイス月額会員料金が発生します。 (3) 個人会員の方は各研修日まで退会しないでください。退会された場合は、割引料金が適用されませんのでご注意ください。		



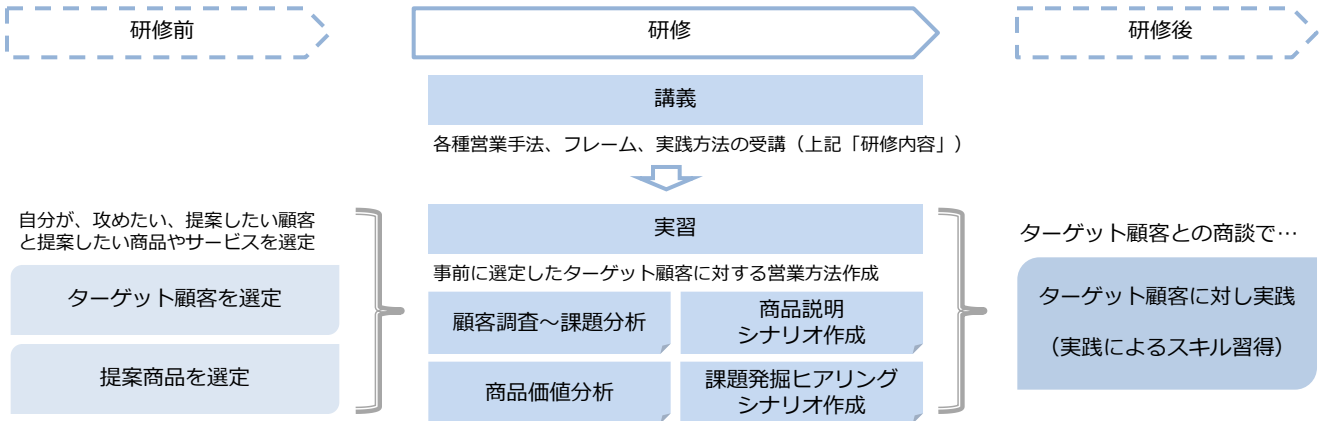
研修内容

積極的に顧客の課題を発掘し、商品・サービスの購入を検討させる営業
 「自ら顧客の課題と商品の価値や提案内容を考え、顧客にとっての商品価値を訴求する力と課題やニーズを発掘する力」

顧客課題・商品価値考察力編	顧客情報の調査・収集方法	顧客HPやIR資料、各種媒体を使った顧客情報の収集方法 市場環境、戦略、経営課題などの調査方法
	顧客課題の分析・仮説化方法	顧客の事業や業務、組織間の連携や管理方法、商品内容など現場の状況と課題の想定方法
	商品価値の分析・仮説化方法	顧客にとっての商品・サービスの価値を想定する方法 機能や強みに対する顧客の用途、メリットの想定方法
+		
価値訴求力編	商品価値（What to Sell）の作成方法	顧客課題に対する提案内容（商品価値）を作成する方法
	課題解決型営業における商品説明活用方法	顧客との商談関係を構築し、顧客に期待させる商品説明の位置付けと商談における商品説明の活用方法
	顧客課題に合わせた商品説明方法	顧客との商談関係を構築し、顧客に期待させるための商品説明の作成方法と実践方法
課題・ニーズ発掘力編	相談関係構築・コミュニケーション方法	相談関係を構築するための5つの要件と課題解決型営業に必要なコミュニケーションのテクニック
	聞き出す力・ヒアリングの技術	顧客から多様な情報、収集しにくい情報を聞き出す力と課題・ニーズを発掘するためのヒアリング技術
	課題・ニーズ発掘のヒアリング方法	顕在課題の発掘と潜在課題を理解させるヒアリングの組み立て方とヒアリングシナリオの作成方法と実践方法

研修方法

自分のターゲット顧客に対する営業方法を作成する実習 ～研修後に実践しスキル習得と営業成果を促進



会場および参加概要

会場	新宿（JR新宿駅 徒歩5分、都営新宿駅 A1出口直結） 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー15F 株式会社アピタス内 https://goo.gl/maps/CdT4Yy3n3gJ2		
準備事項	研修で題材とする顧客および顧客に提案したい商品・サービスを1つ選定してください。 ※ 実習で選定した顧客と商品・サービスを題材に営業方法を作成していただきます。 ※ 受講者が担当している、または攻めたい顧客と商品・サービスなどご自由にお選び下さい。		
持物	ノートPCまたはタブレット、インターネットを利用するためのモバイルルータ等（実習でインターネットを利用します）		
対象	営業経験1年以上～中堅営業社員	定員	50名

※ お申し込み方法およびお問合せ先は、3ページ目に記載

以下のお申込みフォームに必要事項をご記入の上、お申込先にお送りください。

お申込方法

- 以下のお申込フォームに必要事項をご記入の上、お申込先にメール（✉）またはFAX（☎）にてお送りください。
- 個人でお申込みされる場合は、貴社名、URL、部署、役職のご記入は不要です。
- 研修コースは、1ページ記載の研修コースからお選びください。
- 営業のアドバイス会員割引でのお申込は、営業のアドバイスにご登録されているユーザー名とメールアドレスをご記入ください。
※ 営業のアドバイス会員割引でお申込される方は、以下の注意事項をご確認ください。
- ※ 当社の競合サービス提供企業様からのお申込はお断りさせていただく場合があります。

お支払い方法

- お申込み後に、お申込者様に請求書をお送りいたします。
- 研修1日目の1週間前（10月31日）までに請求書記載の銀行口座にお振込みください。
- ※ お振込み後のキャンセルまたは欠席された場合、お振込みいただきました金額は返金されませんのでご注意ください。

営業のアドバイス会員割引

- 新たに個人で営業のアドバイス会員になられる方は、お申込前に営業のアドバイスにご加入ください。（営業のアドバイス <https://eiyou-advice.com/>）
- 新たに法人会員の加入をご希望される方は、お申込フォームの備考欄に「営業のアドバイス法人会員希望」とご記入ください。
- 個人会員で加入1か月未満の方は、本研修のお申し込み時に営業のアドバイス月額会員料金が発生します。
- 個人会員の方は各研修日まで退会しないでください。退会された場合は、割引料金が適用されませんのでご注意ください。

お申込者			
貴社名			URL
お名前			
部署			役職
ご住所			
TEL	FAX	E-mail	
受講	<input type="checkbox"/> 受講する <input type="checkbox"/> 受講しない	※お申込み者本人	研修コース
営業のアドバイス会員割引のお申込み	ユーザー名	登録E-mail	
備考			

受講者			
①	お名前	研修コース	
	部署	役職	
	TEL	FAX	E-mail
	営業のアドバイス会員割引のお申込み	ユーザー名	登録E-mail
②	お名前	研修コース	
	部署	役職	
	TEL	FAX	E-mail
	営業のアドバイス会員割引のお申込み	ユーザー名	登録E-mail
③	お名前	研修コース	
	部署	役職	
	TEL	FAX	E-mail
	営業のアドバイス会員割引のお申込み	ユーザー名	登録E-mail

お申込み先（お問合せ）

株式会社セントリーディング 営業研修担当 (<http://www.centleading.co.jp/>)

✉ info@centleading.co.jp

☎ 03-5909-7741

☎ 03-5909-7740

