

商談効率を高める企画・提案力

●受講期間 2ヵ月

●受講料 11,000円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

これからの営業活動の本命である**企画・提案力の強化法**をトレーニング
 顧客の潜在ニーズを顕在化させる効果的な「**質問力**」を強化
 顧客が待っている説得力のある「**企画書**」の**作り方**を伝授
 成約につながる**タイミング**のよい「**提案**」の**仕方**を身につけることができる



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

顧客の問題解決につながる 企画・提案のポイント

- ・提案営業はソリューション・ビジネス
- ・顧客の問題の本質をとらえる質問の仕方
- ・顧客ニーズをどう顕在化するか
- ・商品よりも問題解決力がカギに
- ・顧客の利益(メリット)につながる提案
- ・営業活動に必要なマーケティングの発想
- ・自社の商品の優位性をきわだたせる演出
- ・顧客の潜在ニーズを顕在化させる技術
- ・顧客にアツと言わせる気づきを
- ・提案営業はコンサルティングセールス

…他

●第2単元

企画・提案力の 強化トレーニング

- ・顧客のニーズをつかむ効果的な質問法
- ・顧客に受け入れられる企画書の作り方
- ・企画書はアイデアよりもストーリー
- ・「企画書」のパターン化と構成の仕方
- ・企画書のできばえをチェックしよう
- ・提案よりもヒアリングが難しい
- ・成約に結びつく効果的な提案の仕方
- ・提案のタイミングとパフォーマンス
- ・顧客を引き込むプレゼンテーション
- ・説得するのではなく共感を獲得する

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！(すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。

