



商談効率を高める企画・提案力

●受講期間 2ヵ月

●受講料 12,100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つくり方
- ・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。

一般社団法人日本監督士協会