

実践ソリューション営業入門

第1章 ソリューション営業序論

第2章 アプローチ

第3章 問題・ニーズ調査

第4章 提案

第5章 受注

第6章 フォローアップ

キーワード

ソリューション営業、提案型営業、顧客別営業計画(アカウントプラン)、見込み客発掘、顧客信頼関係作り、質問技法、ニーズ発掘、問題解決技法、提案書作成、プレゼンテーション、クロージング、営業プロセス、SWOT分析、フォローアップ、価格交渉、顧客満足

ねらい

ソリューション営業における、アプローチからフォローアップにいたる全営業プロセスにおける活動内容の理解と顧客別営業計画策定方法、見込み客発掘方法、顧客との信頼関係のつくり方、顧客の問題・ニーズを効果的に引き出す質問手法、問題解決策を効率的に作成する問題解決技法、商品・サービスの提案方法、契約のクロージング方法、フォローアップ方法を学び、ソリューション営業の実践のための知識を学習する。

対象

- ・ソリューション営業担当者
- ・ソリューション営業を支援するSE、コンサルタント
- ・ソリューション営業担当のマネージャ

学習目標

- ・ソリューション営業の必要性とプロセスが説明できる
- ・顧客別営業計画策定方法が説明でき、実践できる
- ・見込み客発掘方法が説明でき、実践できる
- ・顧客との信頼関係の作り方が説明でき、実践できる
- ・問題・ニーズを効果的に引き出す質問手法が説明でき、実践できる
- ・問題解決策を効率的に策定する問題解決技法が説明でき、実践できる
- ・商品・サービスの提案方法、契約のクロージング方法、フォローアップ方法を説明でき、実践できる
- ・提案書の作成方法、プレゼンテーションの方法が説明でき、実践できる

営業・SEの実践ソリューション営業スキル習得に最適
 大手SI会社にて数年実績のある教室受講型研修の教材をベースにeラーニングに編集
 豊富な図表を使いマルチメディア対応の教材(音声・解説文・用語集・テスト演習)による容易な理解
 最新のSCORM1.2に準拠した主なLMS(ラーニングマネジメントシステム)に対応
 会社規模に応じたサービス提供(イントラネットサービスと少人数用ASPサービス)

図表と音声:62ページ



解説文:62ページ



テスト問題:52問



ASPサービス	ユーザー数	販売単価(円)(税込)
(2カ月間)	1~	15,750
学習時間	5~	15,120
10時間	10~	14,490
	20~	13,860

イントラネットサービス
別途お打合せ

実践ソリューション営業入門の内容

第1章 ソリューション営業序論

1. 経済環境の変化
2. 営業活動の転換
3. 顧客の理解
4. ソリューション営業とは
5. ソリューション営業のあり方
6. ソリューション営業のスキル
7. 反対意見対応
8. ソリューション営業プロセス
9. 顧客別活動計画(アカウント・プラン)
10. 顧客別活動計画の目的

第2章 アプローチ

1. 見込み客発掘プロセス
2. 見込み客の抽出
3. 事前準備
4. 面会の約束
5. 初期訪問
6. 初期訪問に必要なスキル
7. 安心のスキル
8. 関心のスキル
9. 共感のスキル
10. 傾聴のスキル

第3章 問題・ニーズ調査

1. 問題・ニーズの調査
2. 問題とは
3. ニーズ(欲求)とは
4. ニーズの識別
5. ニーズの顕在化
6. 顕在ニーズに導く質問技法
7. 状況質問
8. 問題質問
9. 展開質問
10. 解決質問
11. 質問技法の例
12. SWOT分析による問題・ニーズ抽出
13. 顧客の購買動機
14. 問題・ニーズの確認

第4章 提案

1. 解決策の提案
2. 問題解決技法
3. セッション技法
4. セッション・ルール
5. 問題の分析
6. 問題分析のポイント
7. セッション技法による問題分析
8. 問題のまとめ方
9. 解決策
10. 商品・サービスの説明の仕方
11. 顕在ニーズに対する利益
12. 他社との差別化
13. 優れた提案書とその条件
14. 提案書作成の考慮点
15. 提案書の構成例
16. プレゼンテーションの目的
17. プレゼンテーションの事前準備
18. プレゼンテーションの構成

第5章 受注

1. 決済関係者の特定と決済手続きの確認
2. 決済書作成支援
3. 「ためらい」への顧客支援
4. 顧客の抵抗への対処
5. 価格交渉
6. 注文要請

第6章 フォローアップ

1. 徹底したフォローアップ
2. 提案内容の実行
3. 顧客満足
4. リピート受注