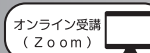


今の自社や自分の営業活動にマンネリ感や行き詰まりを感じている方
 その他大勢の営業ではなく、顧客に一目置かれる営業活動をしていきたい方



仮説思考による、重要顧客への

「課題把握力&提案力」強化研修

～営業活動の質・スピード・効率のアップデートが可能になる最先端の営業手法～

と き

2023年 9月 20日(水) 9:30～16:30

開催形式

オンライン開催 (Zoom)

ご参加

いただきたい方

● 営業部門のマネージャー、チームリーダー、担当者

- ※特に、
- ライバル他社と“大きな違い”を生み出す営業活動がしたい方
 - 営業活動の本質を追究することで、今までより生産性(スピード×質×成果)を上げたい方
 - その他大勢の営業パーソンの1人ではなく、顧客から重要なパートナーとして対等に扱われるオンリーワンの存在になりたい方

仮説営業力の習得が、これまで見てきた営業観を大きく変えるきっかけになります！

- 「マンネリな営業活動」を続けており、製品の差別化どころか、むしろコモディティ化しており顧客に振り回される日々…
- 何か良い提案をして欲しいと言われるが、自社製品を勧めるに至る因果論理のストーリー構築に無理やり感がある…
- ヒアリングをしても「ありきたりな提案」しか思いつかない。正直ライバル他社とほとんど差別化できていないと思う…
- 顧客から“小間使いのように”振り回され、対等に扱われているとは思えない…
- これまで様々な営業セミナーを受講したり、本も読んできたが、残念ながら営業力が向上したためしがない…

モノやサービスに困らない時代になって久しくなりました。実際、製品やサービスへの要求が上がり続ける中、私たちは他社と比較して少しでも付加価値が高いサービスを提供しないと、すぐ仕事を奪われてしまい、事業が縮小していく環境に生きています。

加えて、現代の営業パーソンに求められる資質は、知識の広範さや深淵さ、付加価値を提供できる素となるネットでは得られない情報、スピード感のある対応、自社製品を使用したくなる魅力的で説得力のある仮説と提案、など現代の顧客からの要求レベルは現在進行形で上がり続けています。

特に、市場が「需要<供給」で定常化した業界やコモディティ化した製品やサービスを売る営業担当にとっては、大変厳しい時代になっています。そんな厳しい環境の中で日々競争に明け暮れる営業パーソンにとって心強い、上述の問題を根本から解決できる営業手法が「仮説営業」です。

仮説営業の効用は、

- 営業提案の質が格段に良くなり、他社と(圧倒的に)差別化ができる
- 顧客が持つ複合的かつ重層的な課題に対し、原因ではなく“真因”が把握でき、解決の提案ができるようになる
- 顧客から一目置かれ、自分のほうが主導権を持って営業活動ができるようになる(自己効力感が増す!)
- ライバル他社と大きな“違い”を生み出すことができ、営業の仕事にこれまで以上の楽しさと強いやりがいを感じられるようになる

といったことがあり、実際に「仮説営業」に慣れていくに従ってこのようなことがどんどん起こり始めます。

本研修では、

- 質の高い仮説営業展開への素(元)となる「顧客が持つ課題の本質を見抜いて、捉える力」の身につける方法
- 顧客にワクワク感や希望を感じてもらえる「仮説構築力と提案(説得)力」を身につける方法
- 「あなたを選ぶのではなく、他の方でも十分」というその他大勢の営業担当の1人から頭一つ抜け出す方法
- 仮説構築時に「誰もが陥りやすい罠」(ここにはまってしまうと、仮説営業の真の効果を体感できなくなる)

を、講師の経験談や決定版とも言えるフレームワークを使った実践(演習)と解説を通じて、仮説営業が実践できる土台づくりを行います。

今の自社や自分の営業活動に限界や行き詰まりを感じている方、一味も二味も違った営業活動でライバル他社を圧倒したい方、そして何よりも営業という職業に誇りとやりがいを(再び)見出したい方にとって、「仮説営業力」の習得が営業という仕事により深みをもたらす、これまでの日常を大きく変えます。ぜひ、その第一歩を踏み出すためにも、ぜひ本研修にご参加ください。

◆研修プログラム (9:30~16:30)

1. なぜ、営業に仮説思考が必要なのか

- (1)顧客は営業担当と同等かそれ以上に情報を持っている可能性がある
- (2)顧客が求めている情報の質は現在進行形で上がり続けている

2. 仮説思考で、重要顧客が持つ「課題の把握力」を強化する

講義→グループセッション→全体発表→講師フィードバック

- (1)重要顧客を定義する
- (2)重要顧客のこの先の事業に及ぼす外部環境の変化が何かを考える
～外部環境分析(技術革新・法改正・社会経済情勢)
- (3)PESTフレームを活用して、仮説を構築する
- (4)外部環境変化の要因は重要顧客にとってどういったニーズ・困りごと・課題を生み出すのか洞察する
～基本ニーズ・高次ニーズ・潜在ニーズ

3. 仮説思考で、重要顧客への「価値ある提案力」を発揮する

個人ワーク→エクササイズ→グループセッション→発表→講師フィードバック

- (1)イシュー・ツリーを活用して重要顧客の課題の解決策を考える
- (2)重要顧客の課題の解決策を要素分解し、具体的プロセスをストーリーに見える化する
- (3)各課題要素に対し、自社・自チーム・自分が解決に向けてどう役立てるのかを考察する
- (4)「その他大勢の営業」と「オンリーワンの営業」の違いの生み出す考え方や方法

4. 研修の総まとめ

・全体の振り返り、質疑応答、講師講評

講師

中産連パートナー講師 (営業戦略コンサルタント)

大手クレジットカード会社にて法人営業・経営企画に従事。ビジネススクールでMBA取得後、外資系コンサルティング会社の戦略コンサルタントとして、様々な企業の法人営業力強化(戦略営業)プロジェクトを率いる。2007年に独立起業。今日まで製造業を始めとする大企業から中小企業まで、法人営業力の強化、顧客価値創造、価値観や共通言語が違う人たちの間で議論や交渉をまとめ上げるファシリテーション力強化など様々な研修・コンサルティングを実施している。又、特に決定版とも言える価値創造のフレームワークの中身とその使い方が身につく研修は営業担当に画期的な変化が起こると大きな評価を得ている。更には、営業組織力アップをテーマにした著書も上梓しており、実践的で分かり易いと好評。その他、ビジネス専門誌、経営情報学会などへも寄稿している。

仮説思考による重要顧客への「課題把握力&提案力」強化研修 (9 / 20) 参加要項 / 参加申込書

参加費 (1名様)	セミナー受講のみ	中産連会員 33,000円(消費税込)	中産連会員外 38,500円(消費税込)	★本研修オリジナルのワークシートを使って、攻略したい重要顧客を研修で学んだ方法で攻略への仮説を構築し、講師が添削&アドバイスコメントを添えて返却いたします。
	フォローアップ(事後行動支援)付き★	44,000円(消費税込)	49,500円(消費税込)	
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「F」を入れてください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。			
受講までの流れ	① 開催日の約1週間前になりましたら、申込責任者宛に「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ② 「テキスト」と「請求書」は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。			
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 テキスト発送後(開催日の約1週間前)……受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。			
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail : kohashikawa@chusanren.or.jp			

会社名 _____ 年 月 日

〒 _____

所在地 _____ TEL _____ FAX _____

参加者	所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス

申込責任者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。
		百万円	人	
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)		会員	会員外	<input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない



FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 小橋川 行
セミナーNo.2707