

# 2021年度 提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナーの流れ

セミナーのプログラム

市場の変化やお客様の購買活動に対応した組織的営業のあり方を検討する

効果的な顧客接点の構築手法を学び、見込み客となるお客様の本音を引き出す初期アプローチを検討する。初期アプローチでお客様の課題を引き出すスキルを磨き、面談機会を創出する。課題を踏まえ、お客様に刺さる提案を行うためのスキルを磨く

経営者・管理者と営業部員との関係を強固なものとし、収益性を上げる取組を学ぶ

## 1回目

座学  
・営業の基本を学ぶ  
・基本的な商談の流れの理解  
・コンサルティングセールスプロセスの理解  
演習  
・自社の強み弱みを理解し、商談に活用する

## 2・3回目

座学・実習  
「新規開拓実践研修」「商談力強化」  
・ターゲット企業情報の確認  
・テレアポ実践等  
・オンライン商談の原理原則  
・課題発見と顧客価値を見出す

## 4回目

座学・演習  
「プレゼンテーションスキル向上セッション」  
プレゼンのポイントとスキルアップ  
効果的なプレゼン資料の作成  
デリバリー基礎  
プレゼンテーションの設計～演習～実施の注意点

## 5回目

総括研修・座学・演習  
「ファシリテーション実勢研修」  
・チームで営業活動を行うための取組手法を学ぶ  
・営業における課題設定  
・課題の原因分析  
・課題解決立案

実践サポート

振興センター経営サポート人材による自社の強みの明確化サポート

振興センター経営サポート人材による商談力のブラッシュアップサポート