

# セールス・プロセスと提案営業活動（3.0日間）

はじめに	セールス・プロセス			
営業担当者に求められるものとセールスプロセス	初期コール	ニーズ・課題	提案活動	提案後の結果
<p>&lt;目的&gt; IBMのパートナーとしてソリューション営業に携わる営業担当者に求められるスキルとは何かを学ぶ</p> <p>●営業担当者に求められるものを整理し、体系だてたスキルとして身につけるためのセールス・プロセスと提案営業活動の大切さを方向づける</p>	<p>&lt;目的&gt; 初期コールにおける営業担当者の果たす役割を認識し、信頼関係の構築スキルを理解する</p> <p>●見込み客や顧客へのコンタクトとそれに続く初期コールのあり方と信頼関係のつくり方を正しく理解する</p>	<p>&lt;目的&gt; お客様から5W3Hを使ってニーズ・課題に関する情報を得る</p> <p>●お客様のニーズや課題を的確に導き出し、提案活動につながる情報を得る</p> <p>●顧客とのキャッチボールを通じたニーズ・課題の引き出し方を考える</p>	<p>&lt;目的&gt; ソリューション提案書を理解し、提案営業の核となる提案書作成スキルを学ぶ</p> <p>●ニーズ・課題で明らかになったソリューションの提案書を理解する</p> <p>●提案ソリューションが顧客のビジネス課題を解決することを理解する</p>	<p>&lt;目的&gt; 提案説明の結果、顧客が取る行動を洞察する</p> <p>●提案説明の結果と次のプロセスとの因果関係を理解する</p>
セールス・プロセス			まとめ	
セールス・プレゼンテーション	クロージング	フォローアップ	長期のリレーションシップ	コースの目的と成果
<p>&lt;目的&gt; セールスプレゼンテーションを理解し、体験する</p> <p>●効果的なプレゼンテーションの手法を学び、サンプル・プレゼンテーション・ピッチを作成・使用してプレゼンテーションを体験し、自分の特性を知る</p> <p>●またフィードバックを通じて顧客が示すプレゼンテーションの結果が次のプロセスに与える影響を理解する</p>	<p>&lt;目的&gt; ・クロージングにおけるイベントを理解する</p> <p>●この局面における見込み客の抵抗と抵抗への対処・クロージング(契約締結)のスキルを身につける</p>	<p>&lt;目的&gt; ・フォローアップにおけるイベントを理解する</p> <p>●フォローアップに必要な要素を理解し、次の商談への橋渡しを行う</p>	<p>&lt;目的&gt; 顧客との長期の安定した良好なリレーションシップの確立が重要課題であることを理解する</p> <p>●長期の安定したリレーションを確立するための相互利益とは？ 相互利益のもととなるビジネス上の価値に紐つけされた提案営業活動の在り方を理解する</p>	<p>ITのソリューション営業担当者(アカウント・マネジャー)に必須のスキルである「セールス・プロセス」を実務に直結するケースを通して体系的に学び、実践できるようにする</p> <p>このコースに出席することにより、自信を持って営業活動ができるようになる</p>

第1日

第2日

第3日