

# コンサルティング営業・ソリューション営業への転換 ー研修プログラムサービスー

このような状況・ニーズの企業様向けのサービスです

- ✓ 単なるルート営業やプロダクト（モノ）売りから脱却し、「提案型」の営業ができるようにしたい
- ✓ 顧客企業の「役員・幹部クラス」の課題認識（事業課題など）にアプローチし、自社のサービスを提案できるような営業担当者を育てたい
- ✓ 顧客企業の「ビジネスパートナー」として提案・相談依頼を受けるような関係性を構築していきたい

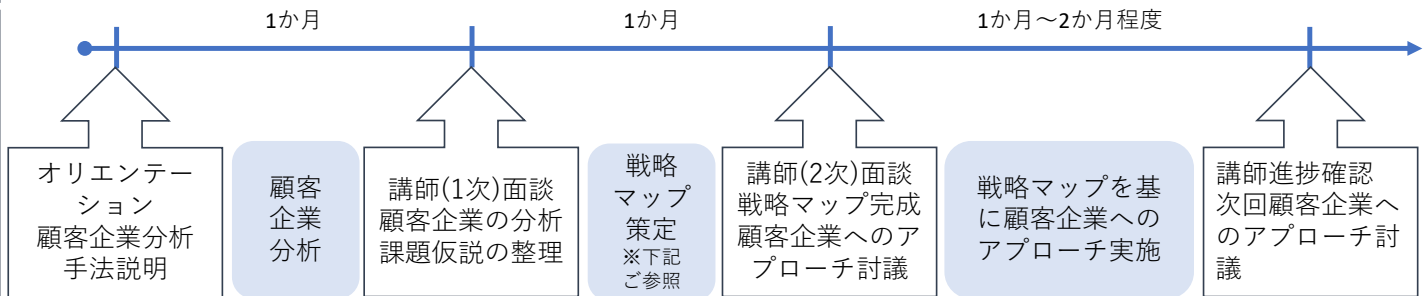
## 標準コンサルティングステップ

	Step1 現状把握	Step2 目指す姿の整理	Step3 研修プログラムの設計	研修実行
目的	貴社営業担当者の課題整理	営業の目指す姿と研修で実現する領域の整理	研修ゴールならびに研修での学びのステップの設定と研修コンテンツを開発	対象者に対して研修実施
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>幹部や部門長クラスへのヒアリング（現状の営業担当者の課題・目指す営業の姿など）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目指す営業の姿と実現するための方策の整理（研修で強化すること・それ以外の施策で強化すること）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研修のゴールの設定</li> <li>ラーニングポイントと習得ステップの検討</li> <li>研修コンテンツの開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研修コンテンツを基に研修実施</li> <li>実施後の振り返り</li> </ul>

## 研修プログラム実施例

- ✓ 受講者が、広い視野・高い目線で顧客企業を理解し、自社ビジネスに展開していくためのスキルを身に付ける
- ✓ 顧客企業の経営課題やニーズを想定・理解するところから営業アプローチを進める点にフォーカスをあて、そのために必要な情報の収集・分析、アクションプランの検討及び実践を通じて、全社ソリューションを活用したビジネス拡大を推進する力を向上させる

※本サービスは、目的・現状の課題をお伺いした上で、カスタマイズで研修を設計します。



## 方法論（BSC戦略マップ）

- ✓ BSC戦略マップを使って顧客企業の事業課題（仮説）を策定し、顧客の実権者と事業課題についてのディスカッションをし、事業課題にマッチしたソリューション提案を行います。

- ①経営課題想定の基本手法を理解する。
- ②必要な情報は何かを知る。
- ③情報収集方法を検討する。
- ④情報を収集する。
- ⑤収集した情報を整理する。
- ⑥経営課題仮説を作成する。
- ⑦顧客と会話し、仮説を検証する。
- ⑧主要課題をブレインダウンする。
- ⑨主要課題について、自社ソリューションとマッチングする。
- ⑩提案ソリューションを具体化する。

