経営視点の企画提案営業が企業を変える！

良好な人間関係 ＋ 提案内容 ＝ 商談 ＝ 顧客満足 → 創注 → 業績

■ 研修のねらい

新製品提案やキャンペーン提案、イベント提案等の自社都合の売込み提案はもう限界！
お得意先の経営力向上を目指した「企画提案営業」に変身すべきです。
本研修は、顧客別の経営課題を明確にして、その課題解消の企画提案書を練り上げ、ロールプレイングで試し修正して、すぐ実戦でやってみる研修方式です。

■ 対　象

企画提案営業を推進する（推進したい）企業の営業幹部、ベテラン・中堅・若手営業マン。
基本は４日（１日×４回）コースです。２０名／１回当り。

■ プログラム

●１回目　「企画提案の着眼点」
(1) 講義「ザ・提案営業」
提案のレベル、経営の原理・原則、着眼点
(2) ペンタゴン自己分析
(3) グループ討議Ⅰ
経営視点からみた企画提案の着眼点
(4) 全体発表・講評
(5) 宿題発表

●２回目　「企画提案先の絞り込み」
(1) 講義「企画提案の主ターゲット」
顧客分析事例
(2) グループ討議Ⅱ
顧客分析に基づく活動基準づくり
(3) 個別演習
企画提案先の経営課題の抽出

●３回目　「企画提案書の作成」
(1) 講義「企画提案書づくりのポイント」
見積書発想から企画提案書発想への転換
生命線は、ストーリー性（納得性）
(2) グループ討議Ⅲ
モデル企業の企画提案書の作成
(3) 個別演習
個別企画提案書の作成→宿題

●４回目　「プレゼンテーション」
(1) ロールプレイングの進め方
(2) 実戦ロールプレイング
(3) 模範ロールプレイング
(4) 研修まとめ
(5) レポート執筆

■ 講師料・依頼条件など

１日研修：２５万円×４回　＝１００万円（税別）
この他　交通費（新大阪起点）、宿泊費（必要に応じて）は別途です。

■ 講師よりひとこと

販売の総合支援（戦略・戦術・戦闘）を通じて企業の成長戦略実現を支援しています。
「業績向上なくして人財の成長なし、人財の成長なくして企業の成長なし」の信念のもと、これまで上場企業から中小企業まで、また様々な業種で企画提案営業を推進してきました。
当研修後は、フォロー研修や企画提案営業マニュアル作成、また CS 視点の販売戦略構築、目標達成体質づくりの「あすなろ研修」、新規開拓力強化研修や先行営業体質づくり研修なども用意しております。
貴社の実情に応じてカリキュラムを編成いたします。何なりとご相談下さい。

■ 講師プロフィール ■

日上　俊彦（Toshihiko Hikami） 1947 年生まれ

ヒカミ経営研究所　代表

■ 専門分野

◎営業・販売　　◎中期経営計画・経営戦略　　◎新規事業開発

■ 得意業界

◇製造業　　◇卸売業　　◇法人向けサービス業

■ 経　歴

関西大学経済学部卒業。大手住設機器メーカーでルート・直販営業を担当。その後、株式会社タナベ経営の営業部で「ブルーダイアリー」の販売に従事、発行部数日本一を達成。年商 23 億円の事業に育て上げる。その間、独自の営業観・手法・人財育成法を確立し、販売コンサルティングや教育・講演等で業績に貢献する。コンサルティング部門では、経営革新や販売力強化、新規事業開発や人財育成面で多くの企業の評価を得る。幹部候補生スクール校長を 6 期歴任。H13 年、ヒカミ経営研究所を創業。現場・現実・現品主義に徹した活動で企業の体質強化や革新及び赤字企業再建等を支援。「販売の総合支援を通じて中小企業の成長戦略を実現する創造型企業」を目指して活動中。その他、中小企業大学校講師、各商工会議所講師、女子短期大学講師など。

■ コンサルティング実績

コンサルタント歴２０年、中小企業から中堅・大手企業までの支援社数約４００社。主な支援業種は、食品・印刷・薬品・製紙・機械・精密機械・住宅・建設・建設資材・金属加工・電機・化学・窯業・繊維・工事・通信・燃料・理美容・ソフトウエア・学習塾・地方鉄道・ホテル・飲食他。

■ セミナーテーマ

「中期計画と経営戦略が企業を変える」「CS 経営の進め方」「販売戦略の創り方」「経営者の幹部育成法」「幹部は自己の役割と責任を果たせ！」「ザ・提案営業」「企画提案営業の進め方」「数値の解る営業マンが伸びる！」「若手社員のリーダーシップ」

■ PR・特記事項

【専門分野】①経営分野・・・中期ビジョンや中期経営計画・経営戦略等戦略中心。経営顧問・監査役。
②販売分野・・・戦略・戦術・戦闘力強化支援。
③新規事業開発…新規事業の総合支援。

【信　　条】・どんな企業にも成長の可能性がある
・業績向上の絶対条件は、経営者の姿勢と社員の謙虚さ・素直さである
・業績向上なくして人財の成長なし、人財の成長なくして企業の成長なし