

生産性向上支援 カリキュラム

機構施設名： 千葉県職業能力開発促進センター

実施機関名： 千葉県印刷工業組合

C.営業・販売—顧客拡大	提案型営業実践	主な受講者層
顧客拡大		中堅層

コースのねらい	自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など、顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する。
---------	---

	「基本項目」		「主な内容」	訓練時間 (H)
	基本要素	1	営業スタイル	自社・自身の営業スタイル分析
顧客のタイプ分析				
競合のタイプ分析				
2		顧客の問題発見・解決の支援手法	3C分析	2.0
			4P/4C分析	
			STP分析	
3		実践的提案のポイント	提案する商材・サービスの企画のポイント	3.0
			提案書作成のポイント	
			提案時のポイント	
合計時間				6.0

演習	* 自社・自身の営業スタイルを分析して、強みや改善の余地のある点、改善方法案を把握する。* 顧客の3C, 4P/4C, STPを分析して課題を把握し、解決支援手法(案)を検討する。* 提案書を作成する。	上記時間のうち 1.5
学科Ⅱ (応用・実践要素)		

カリキュラム作成のポイント	
---------------	--

訓練に使用する機器等	
●機器・ソフトウェア(受講者用)	●機器・ソフトウェア(講師用・その他)
インターネットに接続してZOOMのインストール、筆記用具	ZOOMのインストール、ネットのバックアップ
●使用するテキスト	●その他

利用事業主に用意を求めめる機器等	備考