**■現場で生かせる「提案型営業」のノウハウ**

**1.提案なくして営業なし**

(1) 提案型営業とは

(2) やる気だけでは売れない時代

**2.成功事例と失敗事例に学ぶ：「提案型営業」の実戦ノウハウ**

1. お客様の期待を上回る提案で大型商談を制す～これこそ提案型営業のお手本です！

(2) 売れない時代は“プチ提案”でシコシコ稼ぐ

(3) 提案で潜在需要を掘り起こして売る

(4) 新規開拓の決め手もまた提案

(5) お店の商売繁盛を促す提案で大成果

(6) ちょっとした提案で熾烈な販売競争を制す

(7) S君、値引きだけでは勝てません

(8)“プロダクトアウト型の提案”はほどほどに……

(9) ルート営業担当者の落とし穴　etc.

**3.提案型営業の標準ステップと必勝のセオリー**

(1) ニーズを把握する

　 ⇒実習：質問の仕方とセオリー

(2) 提案内容をよく考える

(3) 提案する

　 ⇒実習：コミュニケーション・ゲーム

(4) 説得する

(5) フォローする

　⇒実習：ポジティブ・リフレーミング

**4.提案型営業の定着と強化へ―3つの提言**

(1) 営業の基本をおろそかにするな

(2) もっと助け合い、もっと競い合う

(3) 営業担当者のステータス・アップを推進しよう

**■営業担当者の基礎力養成セミナー**

**1.たしかな営業力を身につけよう**

(1) ますます「NO SALE NO JOB」の時代

　☆事例研究：元気な企業はどこも営業に熱心

(2) 営業力をつければ、何をやっても成功する

(3) 何事も、初めに基本ありき

**2.これだけ知っておけば大丈夫！―営業力の10の要素**

(1) 営業成果は“タッチ率”に比例して伸びる

　☆事例研究：優秀営業担当者の訪問件数と商談時間数

(2) 知識を豊富に持つことこそ営業の出発点

(3) 質問上手は営業上手

　★実習：質問の仕方とセオリー

(4) 営業担当者は情報担当者

(5) 提案が今日の営業の決め手

　☆事例研究：誰にでもできる提案型営業の実際

(6) わかりやすく、説得力を持って説明する

　★実習：セールス・トークの研究

(7) 書けば差がつく

(8) クロージングなくしてセールスなし

(9) 「顧客満足」の訴求が顧客固定化・取引拡大のカギ

(10) マナーこそ最大の競争力

　★実習：セールスマナーの重点チェック

**3.よく考え、よく練習すれば上達するに決まっている**

**～営業力のつけ方・磨き方～**

(1) 独習

(2) ロールプレーイング

(3) 同行セールス

(4) その他

**4.あなたが“ワンランク上の営業担当者”になるために**

(1) 自己管理をしっかりと

(2) 営業担当者は新規開拓で強くなる

　☆事例研究：何度も通えばお客様の心も開く

(3) “ちょっとした工夫”をおろそかにするな

(4) 新たな気持ちで、3ヶ月間だけ必死になってやってみよう