

御用聞き営業を脱し、顧客価値の創造に向けて、顧客の課題を解決する営業へ

# 提案型営業の勧め

## ★ 顧客の課題を解決する、考える営業に向けて



### 講座の特徴

- 顧客は製品・サービスではなく、問題の解決にお金を払っている
- 顧客の隠れた期待の識別に向けて、製品を知り・顧客を知る
- 顧客の意思決定プロセス・心理に沿い、顧客に寄り添う提案をする
- ベトナム人専門家よりベトナム語にて講座を行います
- 参加者のテスト結果、演習内容等をまとめたレポートを講座後に送付します

## □ 講座概要

第1日) HCM: 05月23日(木)、HN: 06月04日(火)

### 1. 提案型営業とは

**講義:** 顧客の隠れた期待を見出し、課題解決に貢献する、考える営業。

**演習:** 顧客の課題例識別演習

第2日) HCM: 05月24日(金)、HN: 06月05日(水)

### 4. 顧客の購買意思決定プロセス

**講義:** 顧客は売られた物でなく、買いたい物を買う。顧客の意思決定プロセスに沿って営業する。

**演習:** プロセスに沿った営業ストーリー策定

### 2. 提案型営業の心構え

**講義:** 顧客に従う営業ではなく、顧客に寄り添い、信頼を勝ち得、顧客に価値を提供する。

**演習:** 営業の心構えの自己評価

### 5. 顧客の購買心理

**講義:** 顧客は顧客の物差しで判断をする。顧客視点に沿って営業する。

**演習:** 顧客心理の活用演習

### 3. 顧客を知り、製品・サービスを知る

**講義:** 顧客の課題を分析、課題解決の視点から自社製品・サービスを理解する。

**演習:** 顧客分析、製品・サービス分析

### 6. 問う・聞く・話す。提案型営業の実践

**講義:** 顧客の気づきを促す問い合わせ、聞くとは考えること、顧客の知りたいことに応える。

**演習:** 提案型営業の実践演習

## □ 開催要領

### 講師

ベトナム人講師 (ベトナム語)

### 開催日・時間

Ho Chi Minh : 2024年05月23日(木)、24日(金): 8:30 ~ 17:00

Ha Noi : 2024年06月04日(火)、05日(水): 8:30 ~ 17:00

### 講座費用

オフライン: 5,100,000VND/参加1名 (昼食込み、8%VATを含まず)

オンライン: 4,700,000VND/参加1名 (8%VATを含まず)

### 開催方法

講座日の概ね1週間前にご案内します(会場またはオンライン開催)

下記あて、お申し込み、お問い合わせください

## IMTC マネジメント教育 & コンサルティング

連絡先: HN: Tel) 024.6291.1900, Mail) imtc\_hanoi@imtc.vn, HCM: Tel) 028.3551.1900, Mail) imtc\_hcmc@imtc.vn

八谷賢次: Tel) 093.424.8018, Mail) hachiya@imtc.vn, Website) imtc.vn

住所: Hanoi: Room 302, #3 alley 115 Nguyen Khang, Yen Hoa ward, Cau Giay district.