



# 客先常駐技術者のための営業マインド強化(B-1)

～顧客深耕にむけて～

<b>コース概要</b>	売上の維持、拡大のためには、営業と顧客の接点として効果的な役割を担うことが重要です。当研修は、現場にいる技術者がお客様と接しながら、「新たなビジネスの発掘につながる活動」「営業活動に有効な情報の組織での共有」「ビジネスの拡大へ貢献する必要性の理解と実施」ができるようになることを目的とし、自身の現状の活動とのギャップを明確にして今後につなげていきます。				
<b>学習目標</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業活動に必要な情報とは何かを理解する。</li> <li>●営業活動のプロセスを理解し、営業活動を行うための基礎能力を身につける。</li> <li>●現在の営業活動上の課題を認識し、課題を克服するためのヒントを掴む。</li> <li>●技術者としての営業力強化のための自分の強み、弱みを認識し、今後必要な改善点を理解する。</li> </ul>				
<b>必要な前提知識</b>	・なし	<b>対象</b>	・プロジェクトリーダー ・プロジェクトマネージャー	<b>日数</b> 2日	
<b>場所</b>	IKIアットラーニング セミナールーム	<b>提供会社</b>	日本アイ・ビー・エム株式会社	<b>金額(税込)</b>	105,000円 <会員 ; 69,300円>
<b>カリキュラム</b>	<b>1日目</b> <9:30～17:30>(昼休み60分) 《オープニング》 1. お客様を知る 1) お客様が発注せざるを得ない動機 2) リサーチの考え方 どのような情報を集めるのか 3) 情報を集めるための質問の種類 2. 問題解決の進め方～お客様の問題を解決する 1) 問題の定義 2) 原因の構造化分析 3) 解決策と評価 3. 実テーマへの取り組み 実際の職場を考えた演習 1) 入手したい情報と重要なコンタクト先 2) 重要なコンタクト先と情報入手のための行動		<b>2日目</b> <9:30～17:30>(昼休み60分) 《1日目の振り返り》 3. 実テーマへの取り組み(= 続き =) 3) 入手した情報の連携方法 4) 営業活動に役立つと思われる情報 ・チーム検討 ・チーム発表 クラス全体での検討 ・コメントの反映 4. 今後の取り組み 1) まとめ 2) 実践への行動計画 《クロージング》		
<b>受講者研修直後の声</b>	「ふだん売上げ拡大について考えることなく業務を行ってきたが、研修で参考にできることが多かった。」 「講習と実習のバランスがよく、詰め込みで学ぶのではなく気づきを得られるような内容であり良かった。」 「日々の活動の中で今まで活かしきれていない情報がたくさんありそうです。それをキャッチアップして上長や営業と連携できるようにしたいと思っています。」 「営業マインドを持つきっかけとなった。組織全体でこのマインドを持つことが必要と感じた。」				
<b>受講6か月後の行動変化と活用度合</b>	受講者の方を対象に「研修前後でどのように行動が変化したか」「研修内容をどの程度活用しているか」を毎回調査し、効果を測定しています。 <b>【研修前後でどのように行動が変化したか？】</b> 凡例: ①前から心がけている ②受講前より大幅に改善された ③受講前よりやや改善された ④あまり変わらない ・現場でのお客様との会話に中で営業活動に役立つ情報を見逃さないという心構えを意識し行動を行なっている。 ・お客様がどの意思決定プロセスの状況にあるかを判断し、それに応じたコミュニケーション活動をすることができる。 ・研修中に策定した実行計画の進捗状況を定期的に見直しアクションを取っている。 <b>【研修内容をどの程度活用しているか？】</b> 100%の方が活用していると回答しています。				