

## コンサルティング・セールス養成コース（案）

コンサルティング・セールスとは、自社の商品（サービス）を深く理解し、お客様のベネフィットや、課題を解決を提案できる営業のプロフェッショナルです。

そこで、本コースでは、コンサルティング・セールスのマインドと視点・観点から営業業務の全プロセスを習得します。特に、行動と話法・交渉力「スベらない商談力」を「わかる」から「できる」のレベルで継続学習致します。さらに、「問題解決力+提案力（企画書作成&論理的プレゼンテーション）」を演習形式で実践します。また、コンサルティング・セールスが習得すべき「インターネット時代のマーケティング」、「新規ビジネス（商品）企画力」を行うノウハウを習得します。

希望により、習得項目と目標レベルを明記した「事前アンケート」「研修後アンケート」「1ヶ月後アンケート」「3ヶ月後アンケート」を実施し、継続的・定量的なフォローを実施させて致します。

### **Step1【営業として、信頼関係を構築する行動・言動・交渉力】**

1. 「スベらない商談力」継続学習コース（1回6時間×2回コース+フォロー研修）

### **Step2【お客様の課題を発見し、解決策を提案する力】**

1. コンサルティングノウハウ養成コース（1回6時間×6回コース）
2. チームで行う問題解決力養成コース（1回6時間×3回コース）
3. 論理思考で人を動かすプレゼンテーション（1回6時間×3回コース）

### **Step3【マーケットを理解し、新規企画を創出する力】**

1. 新規ビジネス・商品企画コース（1回6時間×6回コース）

### **Step4【売上達成とアクションプラン作成力】**

1. 影響力によるリーダーシップ（1回6時間）
2. アクションプランの作成（1回6時間×2回コース）
3. 部下の育成とビジネスコーチング（1回6時間×3回コース）

## Step1【営業として、信頼関係を構築する行動・言動・交渉力】

### 1. 「スベらない商談力」継続学習コース（1回6時間×2回コース＋フォロー研修）

※元）P&G トップセールスの小森康充が集大成したノウハウです。



#### (1) 「信頼関係の構築とお客様の本音を聞き出すノウハウ」(1回6時間)

営業の基本は、「お客様や社内のメンバーとの信頼関係を構築する能力」です。そこで、本研修会では、「信頼関係の構築方法」をベースに、お客様の「心の窓」を開き、本音を聞き出すノウハウを、「6つの話法」の活用方法を中心に習得します。

##### 1) 人の心には窓がある

##### 2) お客様との信頼関係を築く

- ①「信頼できる営業だ」という評価を戴くために
- ②商談はお客様の話をしっかり聞くことから始まる
- ③コンタクト回数の法則
- ④買ってくれないお客様は将来の宝物
- ⑤信頼関係を築く4つの柱

##### 3) お客様を深く理解する ～とにかくお客様の話を聞く～

- ①「この商品売ってよ」と言わせるリスニングテクニック
- ②話をどんどん引き出す ～リード（誘導）のテクニック～
- ③目は口ほどにモノを言う ～アイコンタクトのテクニック～
- ④沈黙は金 ～ポーズ（沈黙）のテクニック～
- ⑤相手の話をもっと深める ～ミラーのテクニック～
- ⑥「他にないですか？」 ～話題を変えるテクニック～
- ⑦質問で相手の心を全開にする ～心地いい質問と立ち入った質問～
- ⑧解釈のテクニック

##### 4) お客様との関係をぐっと深める

- ①「買ってください」は禁句 “FOR YOU” の精神をもつ

- ②「何のために会うのか？」商談の前に目的を再確認する
- ③時間の余裕のある時に話をする
- ④相手との共通点をつくり出す ～ラ・ポールを築く～
- ⑤いったん「イエス」と受け入れる
- ⑥感謝の気持ちをもつ
- ⑦奉仕の精神をもつ

#### 5) お客様のニーズをクリエイトする ～お客様はどのような提案を受け入れるのか～

- ①お客様はなぜこの商品を買おうと思うのか？
- ②“Why？”で、なぜそれがいいのかを深掘りする
- ③立ち入ったニーズを聞き出す
- ④ほしいものがないお客様は一番いいお客様
- ⑤売りたい商品をお客様のニーズとマッチングさせる

## (2)「提案・交渉・クロージングのノウハウ」(1回6時間)

営業として最も重要なノウハウである「提案」「交渉」「クロージング」ノウハウを習得します。「お客様は、好きなもの・欲しいもの・必要なものを買う(受け入れる)」をキーワードに、その実践方法を習得します。

### 1) お客様の利点にフォーカスする

～「買いたい」と言っていただくプレゼンテーション～

- ①お客様の「利点」にフォーカスし、アピールする
- ②お客様を知れば知るほど有利になる
- ③お客様の「買った！」を引き出す5つのステップ
- ④「YES！」と言っていただくためのクロージングの決めゼリフ
- ⑤競り合いに勝つための方程式
- ⑥実践シミュレーション

プレゼンテーションからクロージングまでのストーリーを組み立てる

### 2) 商談成立！ 効果絶大のテクニック

- ①真の「買えない理由」を探り出す
- ②お客様とは絶対に争わない
- ③お客様に納得していただくための材料を用意する
- ④一点集中でファクトをつくり出す
- ⑤キーマンと商談をする
- ⑥目標は大きく立てる (Think big)
- ⑦商談の成功を信じる

## Step2【お客様の課題を発見し、解決策を提案する力】

### 1. コンサルティングノウハウ養成コース（1回6時間×6回コース）

コンサルタントに必要な視点・観点の習得から、ものごとを論理的に考え、現状の本質を「見える化」し、合意形成を行うための一連のプロセスを習得します。特に、コンサルタントは、専門知識の奥深さに加え、洞察力・行動力が重要視されます。そこで、本研修会では、演習を中心とした「行動変革型」のトレーニングを実施致します。

(1) コンサルタントの視点・観点（1回6時間）

(2) 徹底表現力演習（1回6時間）

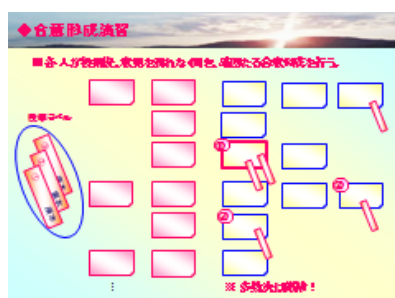
(3) 徹底ヒアリング演習（1回6時間）

(4) 論理的ファシリテーション演習（結果を保証する会議の進行役）（1回6時間）

(5) 徹底論理的思考演習（1回6時間）



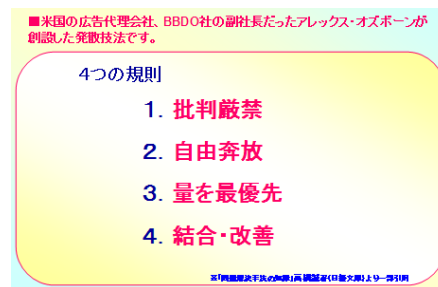
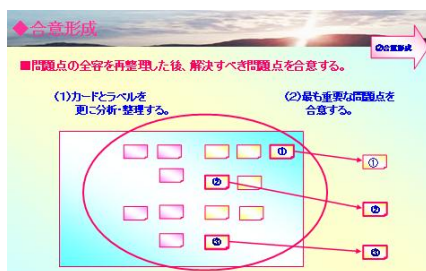
(6) 「見える化」と合意形成演習（1回6時間）



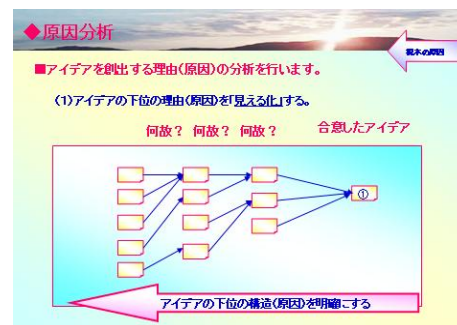
## 2. チームで行う問題解決力養成コース（1回6時間×3回コース）

現在、あらゆるビジネスシーンで、「あるべき姿」と「現状」との間に大きなギャップや多くの課題が存在します。そこで、本コースでは、カード型ブレインストーミングの手法を駆使し、課題の「見える化」から問題点の合意、さらには、影響分析・原因分析の結果を踏まえ、解決施策を策定する一連のプロセスを習得します。

### (1) 「課題抽出」と「合意形成」（1回6時間）

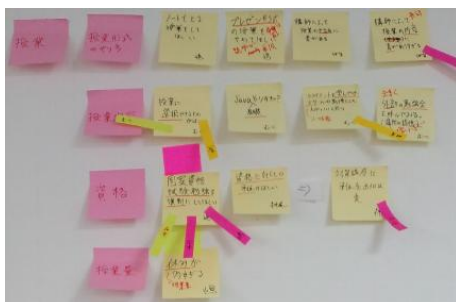


### (2) 「影響」と「原因」分析、そして「解決施策」策定（PDCA）（1回6時間）



### (3) 総合演習（1回6時間）

- |          |          |         |                |
|----------|----------|---------|----------------|
| 1) 課題抽出  | 2) 合意形成  | 3) 影響分析 | 4) 原因分析        |
| 5) 諸悪の根源 | 6) ゴール設定 | 7) 施策策定 | 8) 実施計画 (PDCA) |



### 3. 論理思考で人を動かすプレゼンテーション（1回6時間×3回コース）

ビジネスの結果を決定するプレゼンテーション、その基本から、成功するための極意をビデオを活用したフィードバックをベースに徹底的に習得します。また、本コースでは、表面的なプレゼンテーションに止まらず、キーマンに意図したアクションを行わせる論理的なシナリオ構成を習得します。

#### (1) プレゼンテーションの基本（現状確認と改善指針の策定）（1回6時間）

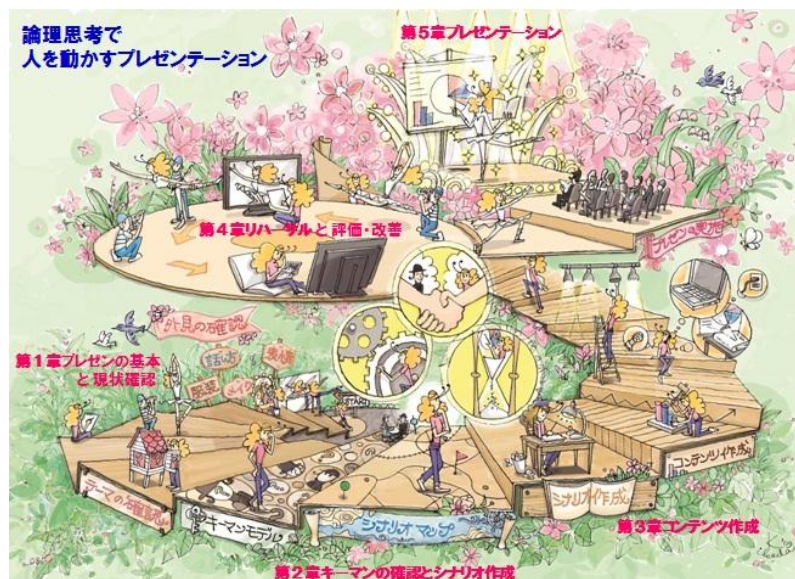
- 1) 自己紹介とネットワーキング
- 2) プレゼンテーションの基本
- 3) 現状確認とビデオを活用したフィードバック

#### (2) シナリオ作成演習（キーマンモデルとシナリオマップ）（1回6時間）

- 1) 論理的プレゼンテーションとは
- 2) キーマンモデル
- 3) シナリオマップ
- 4) 論理的プレゼンテーション&フィードバック

#### (3) 実践プレゼンテーション演習（実施とフィードバック）（1回6時間）

- 1) 論理構成の確認
- 2) プレゼン資料の完成
- 3) リハーサル&修正
- 4) プレゼンテーション&フィードバック



## Step3 【マーケットを見、新規企画を創出する力】

創造力を養成するための技法を習得後、事例演習を中心としたインターネット時代のマーケティングを学びます。そして、実際に新規ビジネスを企画する一連のプロセスをグループワークで習得し、企画書の作成と発表を行います。

### 1. 新規ビジネス・商品企画コース（1回6時間×6回コース）

#### (1) 創造力と発想力強化演習（1回6時間）

■アイデアキラーの名言集

1. 実現の可能性がね……
2. 私達の責任範囲を超えてない？
3. 誰も受け入れてくれないよ！
4. うまくいかないよ！だってね……
5. すばらしいけど、時期尚早じゃない！
6. 会社(組織)の方針と違わない？
7. 昔やったことがあるんだがね……
8. どこかで聞いたことがあるな……
9. 今あるサービスと競合しない？

映画を見終わっ  
たらできるだけ早  
くレンタルビデオ  
を返却したい。

世界で最も  
巻き戻しが早い  
ビデオデッキ  
を開発する！

#### (2) インターネット時代のマーケティング（1回6時間）

◆価値観と行動

■ 自分自身の価値観が意思決定を左右する。

自分自身の価値観 → 意思決定 → 行動

意思決定と行動

自分自身の価値観

4. 4 リピータを獲得するためのポイント

■ 単なるサービスを超えたケアを顧客に提供する。優れた介護人は顧客のニーズを予測し、つねに昇応できるようにする。

◆ 顧客のことをひとりずつ考え、できるかぎり一人一人にふさわしいケアをする。(ゲリー・コマラ: ヨンズランド創業者)

ワインショップ ベストセラーズ

明快 シンプル

- すっきり
- まろやか
- かわいく
- 発泡
- 飲みやすい
- なめらか
- とろり
- 甘い

#### (3) 新規ビジネス（商品）企画ワークショップ（1回6時間×4回）

- 1) 新規ビジネス企画演習
- 2) 企画の完成と企画書作成演習
- 3) 企画書の完成
- 4) プレゼンテーション&フィードバック

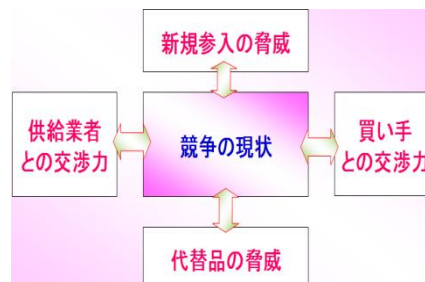
■ターゲット&ベネフィットを明確化する！

ゴール

ターゲット:

ベネフィット:

競合:



## Step4 【売上達成とアクションプラン作成力】

実際に自社のミッション・ビジョンの確認から、ビジネス環境を明確に分析し、自社の強み・弱み・機会・脅威を明確にし、実行可能で効果が期待できる営業戦略・施策の策定を行い、具体的なアクションプランニングシートを作成します。

### 1. 影響力によるリーダーシップ（1回6時間）

#### (1) 影響力によるリーダーシップとビジョン・戦略策定演習（1回6時間）

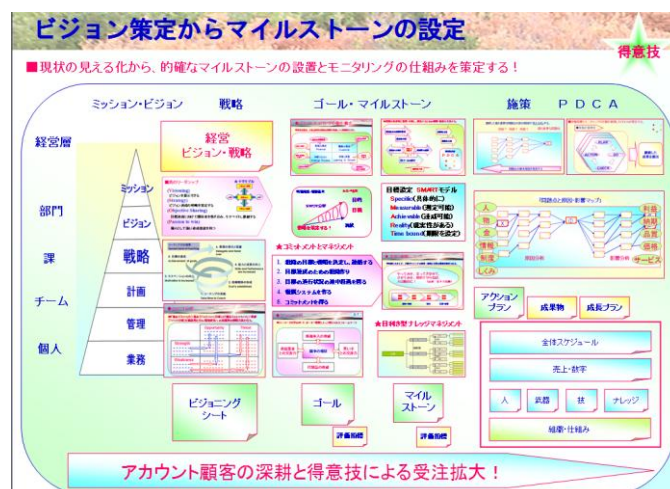
- 1) ポジティブな影響力とリーダーシップ
- 2) ビジョンと戦略の重要性と策定演習



### 2. アクションプランの作成（1回6時間×2回コース）

#### (1) アクションプラン作成ワークショップ（1回6時間×2回コース）

- 1) 環境分析とSWOT分析、営業戦略策定演習
- 2) 実施計画（PDCA）とアクションプランの策定演習



### 3. 部下育成とビジネスコーチング（1回6時間×2回コース）

#### （1）組織の成長とビジネスコーチング（1回6時間）

**1. 4タイプ別指導方法(演習)**

■4つのタイプに於いてどのような指導を行いますか？記入してください！

	低い		高い
高い	意欲先行型	自信型	
一重型			
低い	依存型	スキル先行型	
	低い	【スキルレベル】	高い

**◆コーチングのプロセス**

■コーチングセッション・プラン

2. 1 パートナーのスキルレベルの評価 **30分**
  1. コーチングを必要とするパートナーを決める
  2. その部下について見極める（能力と意欲、スキルインベントリー）
2. 2 コーチングダイアログ対話の実施 **30分**
3. 開始（GROW モデル）
4. 継続的セッション
5. タイムリーな誉め言葉、感謝、承認、励ま（フィードバックの提供）
6. パートナーがコーチへのフィードバックを受ける
7. 信頼関係と、次のコーチングへの土台作り

#### （2）部下育成と OJT の進め方（1回6時間）



**◆お客様と組織**



#### （3）タイムマネジメントと生産性向上（1回6時間）



以上