

提案型営業力育成講座

データに基づく提案型営業のノウハウと実践力を身につけ、
提案のレベルアップ、業務のスピードアップ、企画採用率アップを目指す

2019年 10月18日 (金)

時間 9:30~17:30 受講料 50,000円 (消費税別)

会場：公益財団法人 流通経済研究所 セミナー・ルーム
東京都千代田区九段南 4-8-2 1山脇ビル 10階 (最寄駅：市ヶ谷駅)

講座のねらい

1. 提案力を高めるための方法・考え方を体系的に学ぶ
2. 課題発見に必要なデータ分析の定石を押さえる
3. 業務のスピードアップ・効率化のポイントを学ぶ
4. 分析の切り口を増やし、アイデアを出せるようになる

次のような課題をお持ちの方におすすめしています

- 自己流の分析・提案をおこなっており、体系的に学ぶ機会がない
- 相手に響く提案ストーリーづくりで苦労している
- 単品の売り込み中心の商談や、価格に頼った売り方になりがち
- データの解釈・読み込みに時間がかかる
- 手持ちの情報から新しい切り口の提案やアイデアが浮かばない
- 働き方改革が進む中、分析や資料作成を効率化したい

講座の特色

- ◆ 講義で学んだ一連の業務プロセスに沿ってグループ演習を行います。データの読み解き、課題発見、改善案検討、提案ストーリー作成、表現方法の検討、提案までの流れをグループで実施することで、知識を定着させ、実践力を養います
- ◆ ディスカッション時間を多く設けています。様々な業界の参加者の視点、考え方に触れ、普段は得られない学びの機会が得られます

受講
対象者

消費財メーカー・卸売業の営業担当者、営業企画スタッフ、営業サポートスタッフ、社内向け情報発信担当者など ※これまでに、食品、日用品、医薬品、書籍など、様々な業界の方、約400名に受講いただいています

「提案型営業力育成講座」の概要

メーカー・卸売業の営業担当者や営業サポートスタッフなどは、限られた時間で営業提案資料を作成する必要があります。しかし、分析に時間がかかるため、提案内容をブラッシュアップする時間が足りず、その結果、伝わりづらい資料やマンネリ化した提案になってしまうということはないでしょうか。

こうした状況を踏まえ、本講座では、提案型営業に必要な基礎力に加え、業務のスピードアップや、伝えるためのロジカルな説明のポイントを理解していただきます。更に、グループ演習を通じて、「学び」や「気づき」を「業務で使える力」に変えていただきます。

講義1
提案の前提を
理解する

講義2
提案と分析の
定石を学ぶ

講義3
効率化を図り
伝える力を高める

グループ演習
学んだ知識を実践力に変える

直面している課題を解消し、提案型営業力を高めます

直面している課題

修得を目指す内容

提案のマンネリ化を
打破したい

得意先企業の戦略理解、
消費者視点の取り入れ方、
利用するデータ・情報の広げ方を学び、
アイデアを出す力を高めます

意図を明確に伝える
表現力を高めたい

提案ストーリーの作成、
ロジカルな説明、
事実と考察の表現について学びます

データ分析、資料作成にかかる
時間を大幅に短縮したい

我流の分析で陥りがちな非効率から
抜け出すため、分析の基本手順を学び、
業務スピードアップを目指します

講座プログラム

時間	講義内容
講義 1 提案の前提を理解する 9:30～ 11:00	<ul style="list-style-type: none"> ◆提案型営業の重要性 提案型営業では消費者を意識する POSデータを消費者視点の提案につなげる ◆得意先を知る 得意先企業の戦略を知る バイヤーが提案に求めることを知る 店舗視察の意義とポイント 使える情報、押さえておくべき情報 ✓ 演習：決算短信を読む ✓ ディスカッション：売場を見る視点を増やす
講義 2 提案と分析の定石を学ぶ 11:00～12:30	<ul style="list-style-type: none"> ◆MD提案の定石 定番と販促の理解、52週販促計画作成の流れ、クロスMD提案 ◆データ分析の考え方 データ分析の種類、分析手順の原則 「状況の分析」と「原因の分析」 (原因の分析の例：販促タイミングが適切か、価格販促に適した商品か否かの判断など)
講義 3 効率化を図る伝える力を高める 13:30～14:30	<ul style="list-style-type: none"> ◆分析の効率化 分析結果を読み込む際の基本原則 ◆提案ストーリーの作成と伝わる資料作成のコツ おとしどころとストーリー展開（伝わる例と伝わらない例） 事実と考察の違い グラフの活用（説明に適したグラフ、打ち手の検討に適したグラフ） ✓ 演習・ディスカッション：社内の関係者を説得するための表現（打ち手を検討する） ✓ 演習・ディスカッション：事実・考察・提案の表現
グループ演習 学んだ知識を実践力に変える 14:30～17:30	<p>演習課題（ケース）に基づいた提案型営業のロールプレイを2回実施します</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆提案資料作成 グループに分かれて、食品メーカー・日用品メーカーの立場で資料作成を行います スーパーマーケットのPOSデータや市場データ、各種の情報を題材に、データの読み解き、課題発見、改善策の検討、提案ストーリー作成、表現方法の検討、提案までの流れに沿って演習を行います。※POSデータ以外の情報を活用して提案の説得力を増すことにも取り組みます ◆模擬提案（プレゼンテーション） グループごとに、作成した資料を用いて提案を行います 提案を聞くグループは、バイヤーの立場で評価していただき、ディスカッションを行います 意見交換を通じて内容理解と定着を図ります ケース①：食品メーカー担当者の立場で ケース②：日用品メーカー担当者の立場で

時間は目安です（途中で休憩時間、昼食休憩を挟みます）。プログラムは都合により変更する場合や前後する場合がございます。あらかじめご了承ください

受講者の声

講義について

- ビジネスパーソンなら、本講座は是非受講すべきと感じました（菓子メーカー・営業本部）
- 1日で営業に必要な知識やスキルを総合的に学べるので、忙しい人でも参加しやすい講座です（食品メーカー・営業企画）
- 提案に関わる業務の効率化を図ることで「働き方改革」にもつながると感じました（加工食品メーカー・営業）
- 資料作成時の「事実と考察の表現」の仕方を学ぶことができて良かったです（医薬品メーカー・営業企画）
- 「散布図グラフ」や「価格弾力性」に関する解説が非常に有意義でした（菓子メーカー・営業企画）

グループ演習について

- ゴールをイメージしながら分析を行うことがいかに大事かが大変よく理解できました（菓子メーカー・営業本部）
- 意見を出し合いながらの発表と、他のグループの発表に刺激を受けました（調味料メーカー・広域営業）
- 課題抽出～仮説出し～提案までを体系的にとらえられたことが良かったです（食品メーカー・営業企画）
- 演習時に細かく指摘をいただいたので大変勉強になりました（食品卸売業・営業企画）
- ターゲットを意識し「POSデータ以外の情報」も用いたストーリーは納得しやすいと思いました（酒メーカー・営業）

講師

鈴木 雄高

公益財団法人流通経済研究所 主任研究員

東京理科大学大学院 理工学研究科 土木工学専攻 修了

IT企業、マーケティング・リサーチ会社を経て2009年より現職。2010年より、提案型営業力育成講座で講師を担当。

<主な研究領域>

ショッパーの購買行動研究（特に、高齢者／男性／有職女性などの消費・購買行動など）、ディスカウントストア業態研究

<主な著書・論文>

『インスタ・マーチャングデザイン(第2版)』、日本経済新聞出版社 2016年（共著）

「店舗小売業における新しい需要獲得施策」、『流通情報』、2019年5月

「食品スーパーにおける高齢者の購買の計画性」、『流通情報』、2011年1月

講師から一言

講師の鈴木雄高です。営業活動にもデータに基づく説得力が求められます。

そのためには、提案相手の戦略やニーズを理解することはもちろん、最終消費者の立場で考えることも必要です。

しかし、実際は、データ分析に長時間を要したり、細部にこだわるあまり、肝心の提案のポイントが曖昧になってしまう、ストーリー立てが甘いためにロジカルな説明ができない、といった事態に陥りがちです。

是非、この講座で、**提案のレベルアップ**、**業務のスピードアップ**、**企画採用率アップ**を目指しましょう。

参加申込要項

■開催概要

○日程：2019年10月18日（金）

○時間：9:30～17:30

○会場：公益財団法人流通経済研究所 セミナールーム

○参加費：1名様につき 50,000円（税別）

○定員：20名（10名に満たない場合には中止する場合があります）

■参加申込方法

①申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ウェブサイトからお申込みください。

②お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。

③参加費は、請求書に記載されており、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。

④受講票は、開催1週間前から順次メールでお送りいたします。

⑤開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。

あらかじめお電話でご確認ください。

■ご注意

・お申込後、当日ご欠席の場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご出席ください。

・業種によっては、ご参加できない場合があります。

・講義の録音・撮影は、ご遠慮ください。

・資料はご参加者のみにお渡します。

・資料のデータでのお渡しはいたしかねます。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

公益財団法人流通経済研究所 担当：伊藤、鈴木

TEL：03-5213-4532 email：teiangata_mk@dei.or.jp

「提案型営業力育成講座」 参加申込書

提案型営業力育成講座 Webページ

http://www.dei.or.jp/seminar/seminar_teian.html



講座WebページQRコード

FAX：03-5276-5457

申込日： 年 月 日

貴社名		
ご参加者	所属・役職	氏名
	所在地（〒 ）	
	TEL（ ）	e-mail
請求書送付先	所属・役職	氏名
	住所（〒 ）	
	TEL（ ）	e-mail

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

1) お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求

2) (公財)流通経済研究所からの各種情報の案内

※なお、2) に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話（03-5213-4531）又は下記専用ページからお願いいたします。

<http://www.dei.or.jp/dm/index.html>

（配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします）