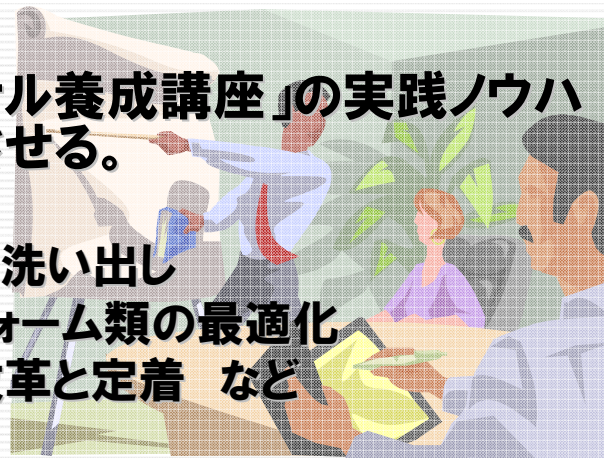


ソリューション営業活動プロセス 定着支援サービス

「ソリューション営業プロフェッショナル養成講座」の実践ノウハウを日常の営業活動の中に**定着**させる。

- 営業活動の現状分析と課題の洗い出し
- 御社営業活動に即した各種フォーム類の最適化
- 効果的な営業関連会議への改革と定着 など



お問い合わせ: 斎藤昌義 saito@netcommerce.co.jp

提供: 株式会社アイセス
実施: ネットコマース株式会社

2008年12月

研修参加者の声

受講者様より高い評価！ **講師 4.9**

ソリューション営業とは			営業活動プロセス			提案書作成ガイド		
説明	理解	有用性	説明	理解	有用性	説明	理解	有用性
4.7	4.6	4.8	4.7	4.6	4.7	4.7	4.6	4.7

(5月27/28日 :標準コース 21名) (5.0:満点)

目からウロコでした。非常に実践的であり、とても有意義な2日間でした。

研修を受けるまでの営業活動と受講後では180度行動が変わると思った。

社の同僚や上司に強く受講を薦めたい！

営業活動のプロセスについての内容は、実践ノウハウとして最適。

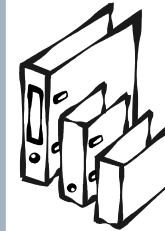
営業ノウハウが、今回のように簡潔に整理されたものは初めてで大変参考になった。

APSのノウハウ、資料をここまでもらって良いのか？と正直思った。

ソリューション営業活動プロセスに準拠した

10種類の
実践フォーム
とバイブル

- オポチュニティ分析
- プロジェクト分析
- 危険度分析
- APS
- フォーキャストイング
- オポチュニティ・インベントリー
- プロジェクトアシュアランス・レビュー
- ...

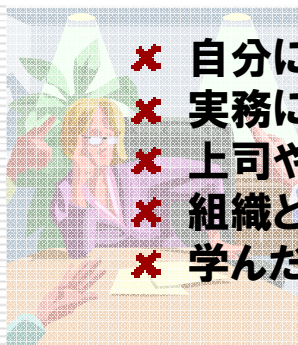


実践フォームの提供と
会議体改革の提案

定着させてこそ本当の成果！

**営業現場の実践に
定着させたい**

現場**定着**への課題と解決策



- × 自分には役立ったが、研修を出ていない同僚に伝えるには限界がある。
- × 実務に即し手直したいのだが、日常業務に追われなかなか手が回らない。
- × 上司や同僚にうまく伝えられず、組織として使うことができない。
- × 組織としてこのノウハウを定着させたいのだが、自分だけでは限界がある。
- × 学んだことを試してはいるが、本当にこれでいいのかと迷うことも多い。...

ソリューション営業活動プロセス **定着**支援サービス

自社の営業現場に即した各種フォームの最適化と会議体の実践を支援
ソリューション営業活動プロセスを日常の営業活動の中に**定着**させる。

サービス内容 / 概要

【基本サービス】

自社の業務の現状に即し、最適な営業活動プロセスの定義と各種フォーム類の最適化を行うとともに、営業活動の進捗管理、効果的な会議体の運営の定着を支援させていただきます。

- 営業活動状況の調査と課題の分析
- 営業活動プロセス管理のための各種ツール(フォーム等)の最適化
- 効果的な会議体の実践と定着の支援 【オプション】

【追加サービス】

- 個別営業研修
【基本サービス】で洗い出した御社の営業活動の現状を踏まえ、また、作成したフォーム類を活用し、「ソリューション営業プロフェッショナル養成講座」をベースとした個別研修を実施いたします。
- 営業コーチング
営業マネージャーと協力し、営業会議への出席、個別カウンセリング、同行営業などを行いながら、営業担当者個人、またはグループでの営業コーチングを行い、営業活動プロセスの定着を確実なものとしします。また、営業マネージャーのコーチング・スキル向上を実践的に指導いたします。
- 新規ソリューション・ビジネス開発支援
新しい商品やサービスを展開するにあたり、その販売戦略やアクション・プランの策定の支援や営業ツール類を作成(受託または支援)致します。

サービス内容 / 基本サービス

□ 営業活動状況についての調査と課題分析 作業期間：5～7日間

- グループ・インタビュー／個別インタビュー
- 営業マネジメント・インタビュー
- トップ・マネジメント・インタビュー
- 調査報告書のドキュメンテーション
- 調査結果 報告会の開催

□ 営業活動プロセス実践支援ツールの最適化 作業期間：4～5日間

- 改訂内容についての討議ならびに適用フォーム類の選定
- フォームの改訂
- 実施説明会の開催
- 個別フォロー活動

□ 会議体の実践、定着支援【オプション】 作業期間：9～12日間

- フォーム作成
- 実施方法についての説明会開催
- APS
 - 事前レビュー
 - 会議への同席と個別アドバイス
- 週次営業会議
 - 会議への同席と個別アドバイス
- プロジェクト・アシュアランス・ミーティング
 - 事前レビュー
 - 会議への同席と個別アドバイス

期間：約1ヶ月

期間：約1ヶ月

- ◆ 実施期間については、お客様のご都合も踏まえ、ご相談の上変更となる場合があります。
- ◆ 営業部員50名程度を目安とし、それを大幅に越える場合は、費用、期間について別途ご相談させていただきます。
- ◆ 東京近郊以外の遠隔地での実施に当たりましては、出張に伴う交通費、宿泊費を別途申し受けます。

サービス内容 / オプション・サービス

オプション・サービスは、個別にご相談の上、実施内容ならびに費用を提示させていただきます。

- **個別営業研修**
 - 【基本サービス】で策定した実施内容やフォーム類をベースに研修を行う。
 - 担当営業向けの標準コース、管理者向けのマネージメント・コースを必要に応じて組み合わせ開催する。
 - トップマネージメントによるセッションを同時に行い、営業組織全体としての意識や方針の徹底を図る。
- **営業コーチング**
 - 営業マネージャーと協議し、双方の役割分担や対象となる営業部員の達成目標ならびにコーチング内容を決定する。
 - 営業マネージャーと協力し、会議への出席、同行営業を行い、担当営業の特性や課題の把握を行う。
 - ワン・ツー・ワン・セッションや営業会議にて、担当営業にフィードバックする。
 - メールや電話等で個別のアドバイスやコーチングを行う。
- **新規ソリューション・ビジネス開発支援**
 - 新しい商品やサービスを展開するための事業戦略、実施計画の策定を支援する。
 - マーケティング・ツールの作成受託ないしは、その作成を支援する。
 - 同行営業も含め、顧客への売り込み、チャンネル開発などを実践面で支援する。