



実践塾

物流提案のポイントは、『真の顧客ニーズ』の見極めと『必要(仮説検証)データ』の取得にあります。提案営業実践塾では、与えられた設定・データを元に提案書を作成するのではなく、『ニーズの確認、データの取得』から考えさせることで、提案営業の実践力を高めます。

講義

なぜ、利益が取れないのか？ / 提案営業とは何か / 情報取得の質問のコツ / 提案書の作成方法 / プレゼンテーションのコツ 他

演習

営業計画の立案・進捗管理 / 客先ヒアリング / 提案書作成 / プレゼンテーション

演習については、ケーススタディではなく実際の御社の案件を活用して行うことを基本としていますので、より実践的な研修となります。

研修カリキュラム例

講義項目		形式	狙い
第1回	1. 営業アプローチ手法 (1) 物流業界内の営業実態 (3) 荷主情報の収集 (2) 提案営業の手順 (4) 仮説構築	講義	提案営業を行うに当たり、営業アプローチのポイントを学ぶ
	2. 自社の営業手法の整理 営業活動の振り返りと営業の方向性について	ディスカッション	自社の営業活動を整理し、今後の営業方針について確認する
	3. 顧客訪問時の対応 (1) 客先訪問の意図 (3) 質問力による欲しいデータの取得方法 (2) 仮説に基づく詳細情報の取得 (4) 情報提供の重要性	講義	提案営業実施時における、顧客訪問の際のポイントを理解する
	4. 営業計画の策定 (1) 荷主企業と物流企業の温度差 (3) 個人演習 (2) 対応窓口の ~営業行動計画の立案~ 職位別傾向と攻略方法	講義・演習	営業アプローチのポイントを確認し、自身の行動計画を具体的に立案する
	まとめ		
第2回	5. 提案書作成のポイント (1) 提案書作成時の注意 (3) 提案書作成に当たって (2) 提案書のストーリー・目次例 (4) 提案書作成方法	講義	提案営業における提案書作成方法の基礎を学ぶ
	6. 荷主情報の収集 どんな情報が必要でどのように取得するのかを整理します	ディスカッション	非常に重要な顧客からの情報の引き出し方法について、ディスカッションする
	7. 物流コスト概論と物流KPI (1) 物流コストの構成要素 (3) 現場作業分析 (2) 物流コスト分析の (4) 物流KPIの設定方法 パターンとポイント	講義	物流コストの把握と分析による改善手法を学ぶ
	8. 提案書作成 ~グループ演習~	演習	ケーススタディを基に、グループディスカッションごとに提案書を作成する
	まとめ		
講義項目		形式	狙い
第3回	9. プレゼンテーションのコツ (1) プレゼンテーションの4P (3) プレゼンテーションのコツ (2) 成功するプレゼンの大原則 (4) プレゼンテーションの評価ポイント	講義	客先でのプレゼンテーション実施時に気を配るべきポイントについて理解する
	10. 拠点・協力会社管理 現状の協力会社管理方法と問題点の抽出、及び解決策	ディスカッション	ディスカッションを通じて、自社の問題点の把握と解決の糸口を掴む
	11. 提案書と契約書 (1) 調査結果をどのように提案に展開するか (3) 契約の種類と適用方法 (2) どのように活動を料金に反映させるか (4) 機密保持契約書の役割と作成方法	講義	調査した内容を提案書にどのように活かすのか、及び契約書の種類と活用策について学ぶ
	12. プレゼンテーション ~グループ発表~	演習	作成した提案書を基にプレゼンテーションを行い、質疑応答を経験する
まとめ			
第4回	13. 3PL企業を取り巻く環境 (1) 荷主を取り巻く環境の変化 (3) 3PLは何をすべきなのか (2) なぜ物流企画・提案が必要とされるのか (4) 物流企業の今後の方向性	講義	自社と取り巻く環境がどのような状況になっているのかを把握する
	14. 提案書の作成 ~グループ演習~	演習	ケーススタディを基に、グループディスカッションごとに提案書を作成する
	15. プレゼンテーション ~グループ発表~	演習	作成した提案書を基にプレゼンテーションを行い、質疑応答を経験する
	まとめ		

※このカリキュラムは一例です。御社に合わせた研修内容のご提案を行い、年間、複数年にわたる研修計画をコーディネートいたします。