

# ESD-BASICコース 「ソリューション・ビジネス基礎研修」

本コースは、顧客志向型ソリューション・ビジネス事業のプロを目指すために創設されたカリキュラムです。ソリューション・ビジネスとは、「人間の心と行動」を科学する事です。顧客の購買心理メカニズムを追求することにより「真のソリューション・ビジネス体系」を習得できます。あなたも「ソリューション・ビジネスのプロ」になれます。

◆受講に当たって、事前にお渡しする読本感想文の提出をお願いしています。

## ○研修のねらい

- ①購買心理メカニズムに立脚したソリューション・ビジネス体系の習得
- ②顧客の立場に立ったソリューションビジネス活動展開
- ③ソリューション・ビジネス体系に基づく商談・納品推進テクニックの習得
- ④豊富な商談実績事例を活用したロール・プレイングによる実践教育
- ⑤業種特化型専門プライムビジネスを養成する成長型カリキュラムの提供

○対象者 全社員  
○日数 2泊3日



## ○期待される効果！！

- ①顧客対応面では、
  - i) 顧客との信頼関係が確立される
  - ii) 顧客コンタクトがスムーズになる
  - iii) 顧客の反対意見に的確に対応
- ②研修生のスキル向上面では、
  - i) 計画的／効果的な商談推進展開能力アップによる成約率の向上
  - ii) 顧客購買意志の把握
  - iii) 商談を自ら生み出す創造的販売力
  - iv) 顧客ニーズを的確に把握
  - v) 効果的プレゼンテーション力

1日目		2日目		3日目	
◇オリエンテーション 1. 3分間スピーチ 2. プライムビジネス技術原論 3. 購買心理とは 4. 購買プロセス	集中講義	1 1. 3分間スピーチ 1 2. ロール・プレイ ＜電話予約＞ 1) サンプルVTR 2) 実践 各人 5分/人の持ち時間で「訪問のAPを取る」	VTRとロールプレイ	1 4. 3分間スピーチ 1 5. ロール・プレイ ＜提案＞ 1) サンプルVTR 2) 実践 各3人1組 30分/組の持ち時間で「契約取得」	VTRとロールプレイ
昼食		昼食		昼食	
5. 顧客の性格分類 6. VTRで見る顧客分類 7. プライムビジネス展開論 8. プライム活動テクニック論 9. VTRで見る商談プロセス 10. 懇親会	集中講義とVTR	1 3. ロール・プレイ ＜初回訪問＞ 1) サンプルVTR 2) 実践 各人 5分/人の持ち時間で「サーベいのAPを取る」 ＜提案書作成＞	VTRとロールプレイ	<午前中の続き> 1 5. ロール・プレイ ＜提案＞ 1) サンプルVTR 2) 実践 各3人1組 30分/組の持ち時間で「契約取得」 1 6. 閉講 ・感想文 ・アンケート	VTRとロールプレイ