

# 「ソリューションビジネス事業

# ESD-EXPERT-1 (製造編)研修」概要

本コースは、製造業向け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。「相手（顧客）の立場に立って考える」をコンセプトに開発された体系的階層型教育です。顧客を取り巻く環境から顧客業務及び課題・問題を効率的に業務調査が出来る様になり、更に問題解決に基づく高付加価値提案及び効果的プレゼンテーションスキルが習得でき計画的に契約・受注が達成できます。またインストレーション工程でも 主導的立場での効果的プロジェクト推進が実現できます。

## ○研修の特長

- ①顧客の立場に立ち、経営課題、業務課題・問題解決型営業・インストレーション活動スキル能力を養成
- ②従来の教科書的（一方通行）教育技法で無く疑似体験型ロールプレイ方式採用により教育効果として習得率が飛躍的に向上
- ③教材は全て商談事例をモデルに作成された教材を活用しているため、ソリューション活動におけるアプロ〜調査・提案更にはインストレーション活動に効果的に活用が可能
- ④豊富な商談実績事例を活用したロール・プレイングによる体験型実践教育の実現（即座に習得した事を生かせる）
- ⑤顧客のモノづくり工場を疑似体験できる制作ビデオを活用した商品開発〜生産製造〜原価管理に至る仕組みを視覚学習（言葉や図式で伝わらない動きと情報の関連をビデオ化）

＜対象者＞ソリューション営業・SE（<sup>PA</sup>）10名  
 研修期間：2泊3日あるいは4日間

## ○期待される効果！！

- ①顧客対応面では、
  - i) 顧客の現行業務や課題問題が的確に把握・理解
  - ii) アプロ〜調査・提案からインストレーションに至る工程での主導的効果的推進が可能
  - iii) 効果的提案作成及びプレゼンテーション力習得によるプロジェクトの付加価値（高収益化）向上
- 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) 商談を自ら生み出す新規開拓力向上
  - iii) 顧客ニーズ（課題・問題）を的確に把握
  - iv) 効果的プレゼンテーション力
  - v) 商談・プロジェクトの早期発見



1日目		2日目		3日目	
◇オリエンテーション  1. 本コースの趣旨・カリキュラム・講師ご紹介  2. 製造業を取り巻く環境と企業の対応	集中講義	6. 3分間スピーチ  7. 生産管理業務に於けるサーベイアプローチ  8. アプローチブック作成方法説明	VTRとロールプレイ	12. 3分間スピーチ  13. ロール・プレイ＜提案＞ 1) サンプルVTR 2) 実践：各グループ20分/組の持ち時間で「プレゼンテーション&契約取得」	VTRとロールプレイ
昼食		昼食		昼食	
3. 製造業と情報システム  4. 製造業を形成する業務基本要素とその役割  5. MRPSコンセプトと効果  懇親会	集中講義とVTR	9. ロール・プレイ＜電話約束＞ 10. 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「サーベイのAPを取る」  11. 提案書作成＜グループワーク＞	VTRとロールプレイ	<午前中の続き>  14. ロール・プレイ＜提案＞ 1) サンプルVTR 2) 実践 各グループ20分/組の持ち時間で「プレゼンテーション&契約取得」 15. 閉講 ・感想文 ・アンケート	VTRとロールプレイ