

～商品・サービスを売らない営業アプローチ～

ソリューション営業プロセスの導入

日本ではモノやサービスが溢れており、顧客は唯一無比の特徴がない限り簡単には契約書にサインをしてくれません。また、他社と差別化ができてヒットする商品やサービスは、思うほど簡単には生まれません。

そんな中、営業のアプローチを変えるだけで受注確率を格段に増やす手法＝『ソリューション営業』に注目が集まっています。当社は、営業戦略をもとにソリューション営業プロセスをデザインし、営業担当者の意識改革とともに新たな管理手法の構築をご支援致します。

『ソリューション営業』とは

これまでの営業スタイルは、自社の商品・サービスの特徴、過去の実績、他社に比した価格の安さなどを前面に営業交渉を進めていましたが、手詰まり感で疲弊する営業マンは少なくありません。

そこで最近話題となっているのが、モノを売らない『ソリューション営業』です。ソリューションとは、＝“問題解決”のこと。

顧客が持つ問題(課題)を直視し、自社の商品やサービスで解決(達成)いただくことで、顧客ロイヤリティを高めようとの考えから生まれた営業スタイルが『ソリューション営業』です。

これまでの営業スタイル

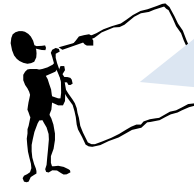


- ・新製品が出ました！
- ・新製品は品質も良く、生産性も上がります
- ・今なら特別価格で安いです！



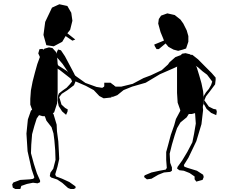
- ・今の機械も使えるし、慌てて切り替える必要はないよ

ソリューション営業



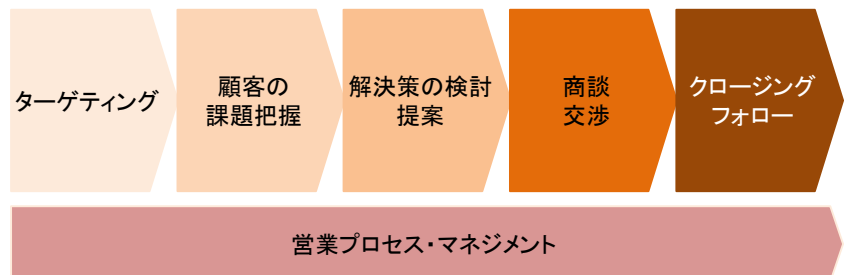
- ・御社は、来年にM&Aで他社と統合が予定されていますね
- ・我が社では今年、新製品を発表し、拡販を図っていますが、御社ではまず、保守期間を延長してもらって様子を見ましょう
- ・新組織が固まり、予算計画が出る段階でお話をお聞きしてもよろしいでしょうか。

販売員から
ビジネスパートナーへ



ソリューション営業の フレームワーク

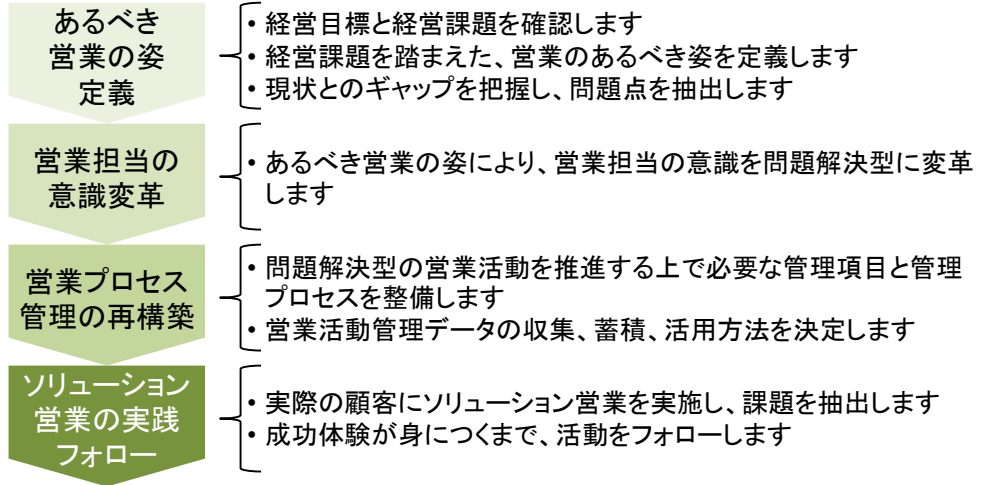
ソリューション営業プロセス



ソリューション営業を推進するためには、各営業マンの問題解決スキルを高めるとともに、営業組織のマネジメント(評価基準、プロセス管理、目標管理など)も強化する必要があります。

コンサルティング・アプローチ

営業戦略から営業マンの意識改革までを全面再構築。

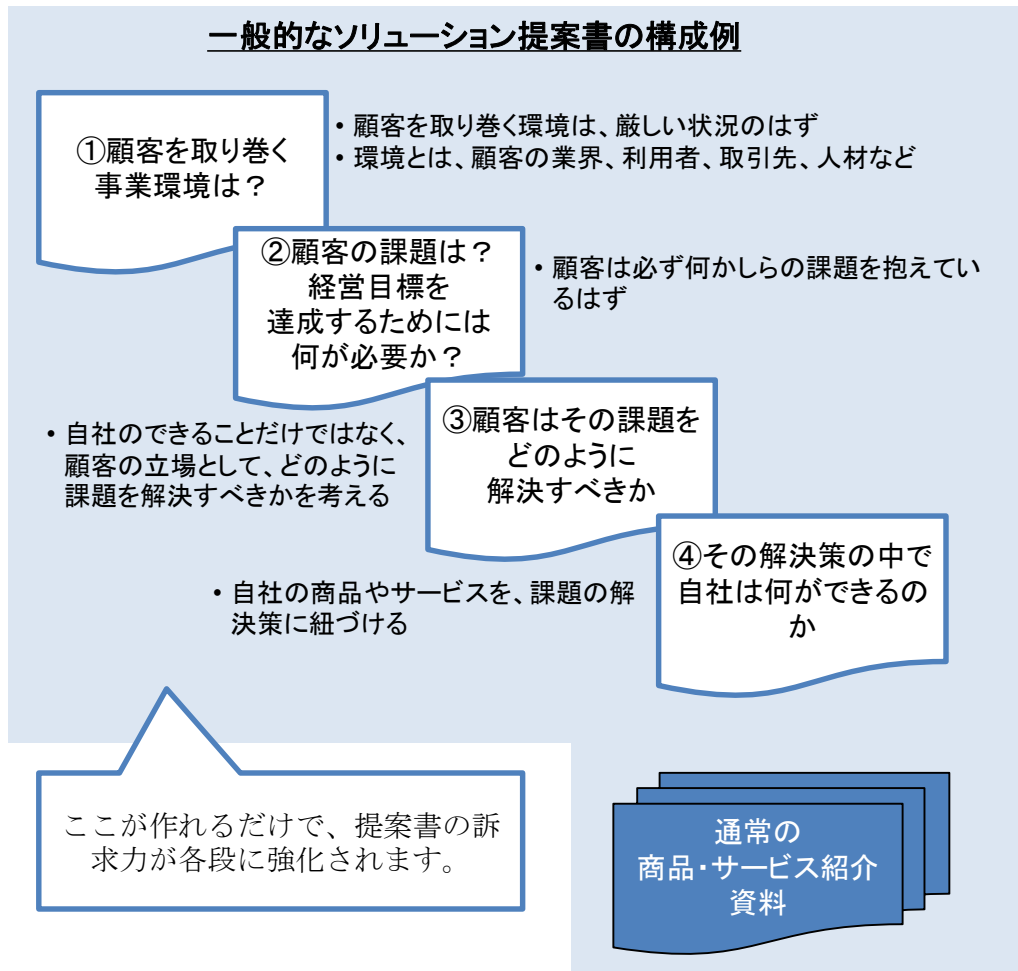


提案書作成セミナー

ソリューション営業で必要となる、刺さる提案書の書き方を集中的にレクチャーするセミナーです



一般的なソリューション提案書の構成例



[お問い合わせ先]

株式会社シスウェイ

〒100-0004 東京都千代田区大手町1丁目7番2号 東京サンケイビル15階

TEL : 03-6262-3621

Email:sales@sysway.co.jp

URL:http://www.sysway.co.jp/