

～御用聞き営業から課題解決営業への転換を促す実戦プログラム～

## BtoB営業対象

# 仮説思考型営業研修シリーズ (全2回)

なぜ「提案型営業」が世の中に浸透しないのか？

若手 「教えられたことないです！」

ベテラン「やらなくても売上上がりますから！」

意識の問題なのか？やり方の問題なのか？企業間によって課題は様々です。提案型営業を実践されている方とお会いしてわかったことはみなさん「仮説思考」を持って行動されているという共通点でした。例えば、どの企業に行けばニーズが高いのか？

訪問先はこのような課題を持っているのではないか？

全ては「仮説」から始まります。この仮説の重要性から仮説設定でのコツまで実戦形式でお伝えします。

### 【第1回目研修】

4月9日(木) 13:30 - 16:30  
@香川産業頭脳化センター

### 【プログラム】

- 1、そもそも仮説思考型営業って必要なんですか？
- 2、仮説思考型営業の体系
- 3、仮説思考を用いた理想のターゲティングとは
- 4、キーマンへの会い方事例集
- 5、事前準備の方法/ワークショップ
- 6、次回への宿題

### 【第2回目研修】

4月23日(木) 13:30 - 16:30  
@香川産業頭脳化センター

### 【プログラム】

- 1、宿題の確認
- 2、訓練1 まずは商談をやってみる
- 3、仮説を立てるための聞くべき情報を聞いていたか？
- 4、訓練2 インタビューの訓練
- 5、仮説思考・課題把握のやり方
- 6、訓練3 仮説思考のワークショップ

開催場所

香川産業頭脳化センター  
(※変更の可能性がございます)

受講対象

意欲がある若手・中堅社員の営業マン

定員数

15名 ※10名に達しなければ開催を延期いたします。

参加費用

50,000円/1人様  
(1社5名上限の参加とさせていただきます)

### 講師紹介

ストロングポイント株式会社  
代表取締役社長 加賀 隼人

QRコードから  
お申し込みいただけます。



前職はデロイト・トーマツグループでコンサルタントとして活躍。コンサルタントとして10年間活動し、名古屋支社長、大阪支社長を歴任後、2014年にストロングポイント㈱を創業。出身地である高知県から事業をスタートして、5年間で高松・松山・福岡・岡山と拠点を展開している。四国での取引企業は150社を超えて、人材育成・自動化コンサルティング・新規事業開発コンサルティングなど次々とサービスを展開している。  
講演実績：日本能率協会・大阪、神戸商工会議所・愛知県経営者協会・児島商工会議所、南国商工会、第四銀行、中国銀行、百十四銀行香川銀行、知多信用金庫、播州信用金庫 など外部講演実績多数あり

### 申込者情報

※お申し込みいただきました後、参加者情報等をお電話にてお問い合わせいただけます。

貴社名 :

TEL :

申込者名 :

部署/役職 :

E-MAIL :

KNBC会員属性 :

FAX 087-880-6140

ストロングポイント株式会社  
高松市林町221-15 香川産業頭脳化センター4階

TEL:087-880-8257  
(担当:松田)