

継続的専門能力開発(CPD)認定登録書(参加学習型)

プログラム番号		
教育形態	セミナー	
プログラム名	品質管理セミナー QC手法活用による営業力強化研究コース	
主催者(団体)	一般財団法人 日本規格協会	
協賛・後援		
開催日程	日本規格協会ホームページでご確認ください。	
総時間	12 時間(6 時間×2 日間)	
開催場所	日本規格協会ホームページでご確認ください。	
対象者	・営業担当者およびそのマネージャ、営業マンの教育に携わる企業内研修担当者の方 ・営業部門を支援・統括するスタッフ部門の担当者・管理者	
定員	日本規格協会ホームページでご確認ください。	
題目		
プログラム(次第)	<p><b>【第 1 日】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業部門の役割と営業活動のプロセス管理</li> <li>■ 営業部門のカイゼン活動に使えるQC手法 <ul style="list-style-type: none"> <li>・カイゼン活動の進め方</li> <li>・QC 七つ道具、新 QC 七つ道具</li> </ul> </li> <li>■ 市場優位性確保のための戦略構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場戦略構築の着眼点</li> <li>・市場の現状把握と問題点・課題の抽出</li> <li>・市場の課題に対応した地域戦略の構築</li> </ul> </li> <li>■ 顧客の攻略優先順位付けと活動の基本方針</li> </ul> <p><b>【第 2 日】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 個別ユーザの攻略作戦計画 <ul style="list-style-type: none"> <li>・個別攻略作戦の実行プロセス</li> <li>・攻略作戦実行計画の作成演習</li> </ul> </li> <li>■ 顧客ニーズの把握と解決提案 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ニーズ確認から解決提案に至るまでの対話プロセス</li> <li>・潜在ニーズを顕在ニーズに高めるための質問話法のシナリオ作り</li> <li>・解決提案、製品のセールスポイント説明話法のシナリオ作り</li> </ul> </li> <li>■ 成功体験の繰り返し、失敗の再発防止の対策検討 <ul style="list-style-type: none"> <li>・真の成功(勝戦)、失敗(敗戦)の要因把握</li> <li>・経験共有のためのツール「商談経緯報告書」の採用提案</li> </ul> </li> </ul>	
内容	<p>営業部門の方に特化したQC手法活用を解説するコースです。講義と演習の繰り返しの、QC手法の活用法を実体験できるカリキュラムです。実践の場でも「QC七つ道具」「新QC七つ道具」を活用して市場戦略の構築から個別ユーザの攻略戦術まで、営業の仕事のプロセスを根本から見直していただけるようになることを目指します。</p>	
プログラムの目標	営業業務で活用できるQC手法やカイゼンの考え方を身に付けること。	
CPD点数	40 点	
料金	19 年 04 月～19 年 09 月<8%税込>	一般: ¥46,440 維持会員: ¥42,120
	19 年 10 月～20 年 03 月<10%税込>	一般: ¥47,300 維持会員: ¥42,900
	※参加費は、テキスト・資料代を含んだ金額です。	
備考(問い合わせ先)	<p>日本規格協会グループ 研修ユニット</p> <p>TEL:03-4231-8570 FAX:03-4231-8675</p>	
詳細URL	<a href="https://webdesk.jsa.or.jp/seminar/W12M1010/index/001/005/016">https://webdesk.jsa.or.jp/seminar/W12M1010/index/001/005/016</a>	