

# 『成約率向上・提案力強化研修 第1日目』

実施日 第1日目 2019年 6月 26日  
 第2日目 2019年 9月 25日

会場 会場名 株式会社トヨタレンタリース静岡 池田オフィス 会議室  
 所在地 静岡県静岡市駿河区池田195-1

時間	単元	内容
9:30	第1講 実際の営業活動における課題抽出について	営業活動を整理し、顧客に向けて何を発信しているかを認識し、提案すべき課題を把握する。
10:00	第2講 顧客との関係作りで得られた課題をFABE分析で整理する	FABE分析の基本を理解し、提案書のコンセプトワークに活用する技術を学ぶ。
11:00	第3講 短時間で効果的な提案書作成を行う方法について	顧客からの情報を最大限に活かした効果的な提案書作成方法とフォーマット化について学ぶ。
12:00	昼食	
13:00	第4講 提案書ドキュメンテーションの習得	訴求効果の高い提案書を効率よく作成するために重要な「スケルトン作成」について学習する。
14:00	第5講 提案書を強化するためのデザインワーク技術について	今までに習得したコンテンツ作成技術を基に、感性に訴求するデザインワークについて学び、適切な活用基準に関する知識を習得する。
16:00	合計：5.5時間（適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。）	

## 【研修の狙い】

営業活動において重要なツールである提案書をより効果的に作成するための技術について学習する。  
 また、そのために必要な顧客分析方法やニーズ把握などを体系的に整理する方法、提案時における効果的な活用方法についても併せて学習し、成約率向上、新規獲得増加を図る。

# 『成約率向上・提案力強化研修 第2日目』

実施日 第1日目 2019年 6月 26日  
 第2日目 2019年 9月 25日

会場 会場名 株式会社トヨタレンタリース静岡 池田オフィス 会議室  
 所在地 静岡県静岡市駿河区池田195-1

時間	単元	内容
9:30	第1講 提案書作成のための基本的知識	各種テンプレート、コンテンツパーツに関する理解と、編集技術について学ぶ。
10:00	第2講 提案書テンプレート及びコンテンツパーツについて理解する①	提案書テンプレートを活用し、コンセプトに沿ったコンテンツの取舍選択方法について学ぶ。
11:00	第3講 提案書テンプレート及びコンテンツパーツについて理解する②	提案書作成の進捗確認方法と、課題についての解決方法を学ぶ。
12:00	昼食	
13:00	第4講 提案書テンプレート及びコンテンツパーツについて理解する③	前項に引き続き、提案書作成の進捗確認方法と、課題についての解決方法を学ぶ。
14:00 16:00	第5講 提案書の強化方法と顧客別事例	提案書作成技術をより強化するポイントと提案顧客別の事例について学ぶ。
合計：5.5時間（適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。）		

## 【研修の狙い】

営業活動において重要なツールである提案書をより効果的に作成するための技術について学習する。  
 また、そのために必要な顧客分析方法やニーズ把握などを体系的に整理する方法、提案時における効果的な活用方法についても併せて学習し、成約率向上、新規獲得増加を図る。