

2013年10月16日

新商品「顧客価値創出プログラム」提供開始

～営業現場の戦略実行コンサルティングから生まれた実践的な営業力強化プログラム～

株式会社富士ゼロックス総合教育研究所（本社：東京都港区六本木 3-1-1、代表取締役：芳澤宏明、資本金：1億円）は、10月から「顧客価値創出プログラム」の提供を開始いたしました。本商品は弊社が手掛けてきた営業現場の戦略実行コンサルティング※から、実践的なソリューション営業力の強化策として確立したノウハウを能力開発プログラムとして体系化したものです。

■『顧客価値創出プログラム』の概要

（開発背景）

お客さまの課題解決提案が必要な法人営業において、売上目標を達成できる営業担当者と達成が困難な担当者との違いは、提案までの営業プロセスで顧客と内外のビジネス環境の変化について深く対話し、まだ気づいていない重要課題を共に形成できるかどうかにあります。営業には顧客の内外の経営環境をよく知り抜き、自分なりの課題仮説を立案し、顧客とともに仮説検証する力が、今まで以上に求められています。

本プログラムは、顧客の意思決定者との対話によって課題の仮説検証を繰り返し、重要課題を共有し、提案合意を得るまでの実践的なソリューション営業力を身につけることをねらいとしています。

（特長）

知識習得ベースの教育研修の枠にとどまらず、「ソリューション営業の成功体験づくり」をねらいとして、受講者が実際の重点顧客へアプローチし、顧客の経営テーマにそった商談を創出するプロセスが組み込まれている点です。これにより、営業活動と能力開発をリンクさせた実践的な展開をすることができます。

また営業戦略実行上の課題抽出コンサルティングや営業マネジメント強化と組み合わせ、営業部門全体の変革の解決策として展開することも可能です。

(対象)

- 営業部門、マーケティング部門全体として、モノ売りからソリューション営業へのスタイル変革が重要課題となっている企業
- 業界の変化が激しく、顧客の市場ニーズの見直し等を通じて抜本的な営業力強化が重要課題となっている企業

(標準価格)

「仮説立案編」と「課題構造化編」の合計4日間のプログラムを受講者10名様で、講師派遣型のセミナーを実施した場合の1コースあたりの標準価格は250万円～、初年度20コースの販売を見込んでいます。営業力強化における課題に応じてプログラムのカスタマイズが可能です。

*戦略実行コンサルティングとは

お客さま企業の成果創出に向け、激しい環境変化の中で戦略を確実に現場で「実行」できる人・組織を作り出すコンサルティングです。弊社のコンサルタントが、戦略策定部門と戦略実行における課題を形成し、財務、顧客満足、業務プロセスの視点でKPIを設定、共有した上で、課題の解決策を共に展開します。

◆本件に関するお問い合わせは、富士ゼロックス総合教育研究所 経営企画部 まで

社名 : 株式会社富士ゼロックス総合教育研究所
(土・日・祝日を除く、9:00～12:00、13:00～17:00)
e-mail : webmaster@fxli.co.jp
ホームページ : <http://www.fxli.co.jp>

【「富士ゼロックス総合教育研究所」概要】

社名 : 株式会社富士ゼロックス総合教育研究所
本社所在地 : 東京都港区六本木3-1-1 六本木ティーキューブ1 4階
設立日 : 1989年9月21日
代表取締役 : 芳澤 宏明
資本金 : 1億円(発行済み株式総数2,000)
株主構成 : 富士ゼロックス株式会社 100%出資
事業概要 : 経営者・管理者・一般従業員に対する教育ならびに研修所等
教育施設の運営および受託管理
教育機器・教材の開発および販売
書籍・雑誌の出版および販売
催事の企画・実施
コンピュータのソフトウェアの開発、販売およびコンサルティング
上記に関連付帯する業務