

産業能率大学 経営学部

コンサルティング・セールス	履修年次	3・4	
	単位	2	
高橋 聡	配当期	後	
	授業方法	演習/対面	
授業の内容			
<p>[授業の概要]</p> <p>本授業では、企業での教育やコンサルティングで用いられている内容を取り入れている。具体的には、「コンサルティングセールスの特徴」、「コンサルティングセールスのフレームワーク」、「顧客へのヒアリングスキル」、「顧客との商談スキル」、「提案書作成スキル」などを中心にグループワークやロールプレイングなどの演習を交えながら、段階的に学んでいく。</p> <p>これらのことを通じて、実際のビジネスの現場で行われているコンサルティングセールスについて、理論と演習の両面から体験的に学んでいく。</p>			
この科目の到達目標			
<ul style="list-style-type: none"> ・現在のビジネスの現場で求められるコンサルティングセールスに関する知識を体系的に理解できる。 ・コンサルティングセールスに関する理論とスキルを、演習を通じて段階的に身につけることができる。 ・ビジネスの実務で求められる内容を理解することで、実社会で求められる営業活動に関わる基礎的な対応力を身につけることができる。 			
成績評価の方法			
定期試験、小テスト(理解度確認テストを2回)、授業出席、manaba 上での授業外学習への取り組みにより総合的に評価する。			
週	授業項目	週	授業項目
1	ガイダンス及びコンサルティングセールスとは何か	8	提案商品側(営業側)の分析フレーム
2	コンサルティングセールスのフレームワーク	9	顧客への提供価値の組み立て
3	顧客側の分析フレーム①(分析フレームの理解)	10	提案内容の発表①(演習事例に関するグループ検討内容)
4	顧客側の分析フレーム②(演習用事例での検討)	11	第2回理解度確認テスト提案内容の発表②
5	ヒアリングスキル	12	ツールの重要性と作成ポイント及び使い方
6	商談演習(ヒアリング)	13	企画提案書の作成と商談時の交渉スキル
7	第1回理解度確認テスト提案商品側(営業側)の分析フレーム	14	企画提案書の発表