

2023年2月16日（木）：野口講師

「なぜ×なぜ×なぜ」 「なぜ？」の3乗でニーズをつかむ！

～相手から“ニーズ”を聴きだすために～

〈プログラム〉

ニーズは相手＝お客さまに話してもらうもの！
営業側が断定するものではありません。

【1】 営業の流れを簡単に振り返りましょう

1. コロナ前の営業の流れ
2. コロナ禍の営業の流れ
3. 反響営業と提案営業

【2】 提案営業のために準備すべきこと

1. 信頼関係構築
2. 「ニーズ」と「ウオンツ」の違いを理解
3. 事前の情報収集

【3】 なぜ？の3乗で「ニーズ」をつかむ

1. 「目的」と「手段」を区別する
2. 〈実験〉なぜ × なぜ × なぜ
3. これ以上「底」がない！が『真のニーズ』

【4】 なぜ？ × 3乗を習得しよう！

1. 〈ワーク〉課題①
2. 相手の「抵抗」への反応
3. 課題と問題のちがいを

【5】 実践力を身につけよう！

1. 〈ワーク〉課題②
2. 〈ワーク〉課題③
3. 「ニーズ」に対しての課題解決提案プレゼン