

DX時代を見据えた 「ささる提案力」研修(小売業編)

2022年10月27日(木)

ワクコンサルティング株式会社

<http://waku-con.com/>

オンライン研修とは

オンライン研修はTV会議システム（Zoomなど）を活用したWeb型の研修で、動画をライブ配信してコミュニケーションを双方向で取ることができるものです。
講師PCから直接各受講者のPCへネットをつなぎ、テキストも共有しながら講義を進める形となります。



オンライン研修の特徴

- オンラインで可能な演習もご用意してます。
- LIVEで繋がっていることでQ&Aも可能です。
- オンラインだから在宅中でも受講が可能です。
- TV会議システムは貴社のシステムでも弊社のシステムでもどちらでも対応は可能です。

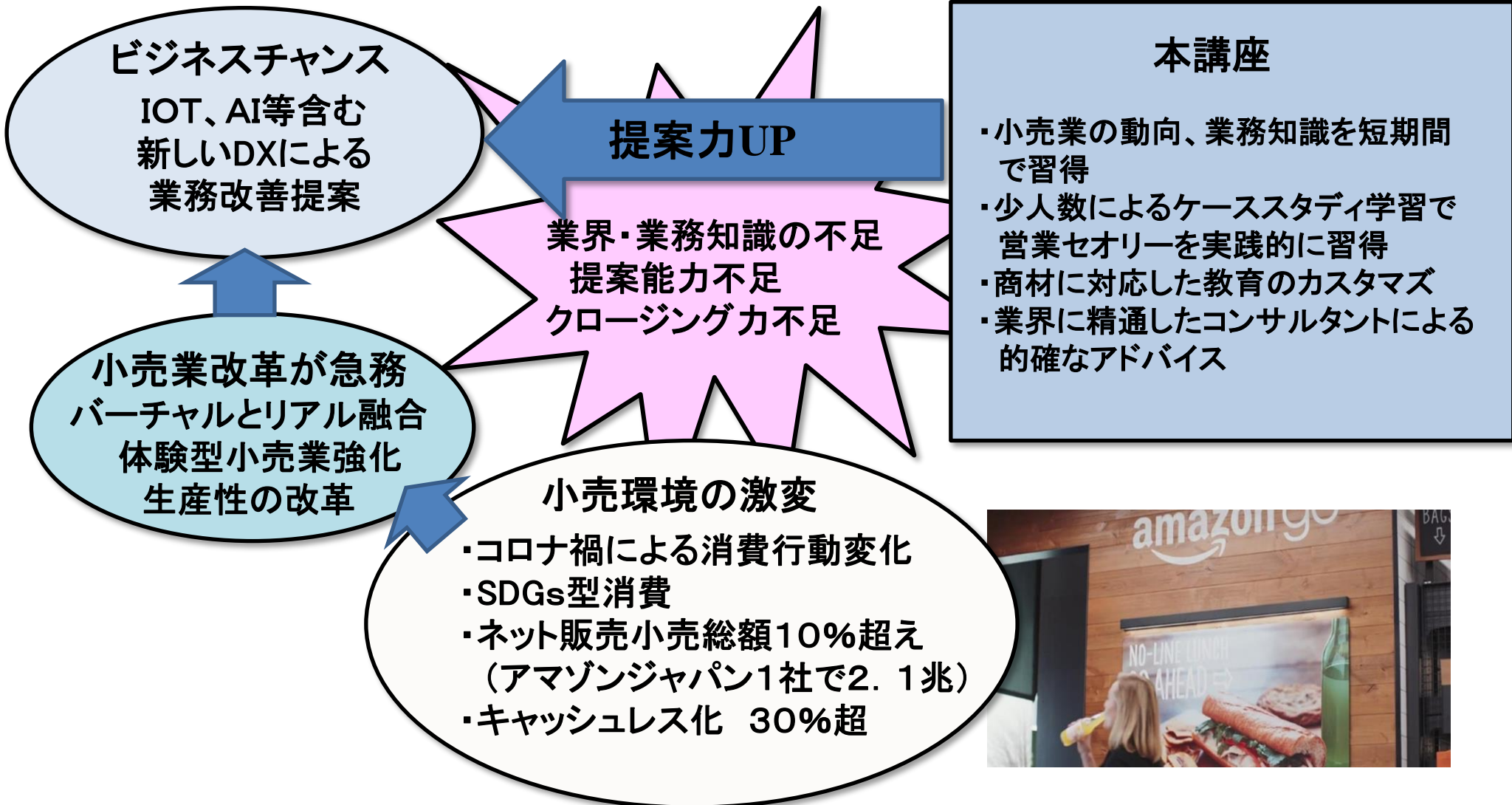
(無線通信が遅くなる、または遮断されるケースは個人様のお取り扱いの範囲になるため、保証は出来かねますので ご注意ください)

無線通信 (Wi-Fi) が遅くなる、または遮断される原因。

1. ルーターからパソコンまでの距離が遠い。
2. ルーターとパソコンの間に電波を通しづらい障害物がある。
3. ルーターとパソコンの間にWi-Fiと同じ周波数を発する電子機器がある。
4. 無線ルーターまたは、受信機(子機)が機械的に劣化している。

DX時代を見据えた「ささる提案力」研修(小売業編)

顧客視点で価値訴求できる営業・SE人材の育成プログラム



「ささる提案力」研修(小売業編) 目的と概要

目的と概要

競合に差をつける「ささる提案」をめざす方に

目的:小売企業の課題・問題点を的確にヒヤリング・分析した上で、自社製品・サービスを「ささる提案」(費用対効果を鮮明にして)仕立てる力の養成をめざします

概要:小売業の動向と展望及び「ささる提案」ポイントのレクチャー後、ケースを読み問題分析から提案書の作成、プレゼンテーションまでのワークショップを実施します

特徴

1. 消費の川下である小売業を題材とした提案プロセス研修
製造業等他業種を担当している方でも、小売業界動向+提案プロセスを短時間で研修し、小売業への提案のイメージが掴めます。
2. 少人数によるワークショップで提案力をブラッシュアップ
問題分析、提案プレゼンを疑似体験し、提案のポイントや改善点を体得します。
3. 講師の実務経験からの的確なアドバイス
幅広い小売企業への提案経験から実務に即したアドバイスや提言が得られます。
4. 商材による研修内容のカスタマイズも可能

「ささる提案力」研修(小売業編) 対象者と受講者の声

受講対象者



- ・小売業をお客様に持つ営業職(営業・営業支援・提案企画)、SE職(営業提案支援・業務分析・外部設計)入社4年目くらいからの方など
- ・メーカー、卸、IT系ベンチャーで小売業向けシステム販売の営業強化をお考えの営業部門、システムサポート部門の方

受講者の

声

- ・小売業界から営業プロセスについてまで非常にわかりやすい説明でイメージをもちながら研修を受けることができました。またこのような機会があれば是非参加させていただきたいです。
- ・実体験をもとに資料を作っていただいたので、非常に勉強になりました。
- ・担当業種は違いますが、ささる提案のプロセスがよく理解できました。
- ・セールス支援のSEは営業同行で営業プロセス全体を学ぶことが難しく、今回の研修でそれが学べたのは、営業支援する立場として非常に有意義だった。

「ささる提案力」研修(小売業編) スケジュール

日程	講義内容	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オリエンテーション	9:30～ 9:40	10分
	第1部 小売業の動向と展望 第一章	9:40～10:30	50分
	(休憩)	10:30～10:40	10分
	第1部 小売業の動向と展望 第二章	10:40～11:20	40分
	(休憩)	11:20～11:30	10分
	第2部 「ささる提案のセオリー」	11:30～12:00	30分
	(昼食休憩)	12:00～13:00	60分
	第3部 実習 ケーススタディ ドラッグストア		
	・オリエン・ブレイクアウトセッション準備	13:00～13:20	20分
	・本質的課題の検討、課題構造化シート作成	13:20～14:40	80分(休憩10分)
・DX提案検討、提案書作成	14:40～16:30	110分(休憩10分)	
・プレゼンテーション(全体)	16:30～17:20	50分	
クロージング(アンケート記入)	17:20～17:30	10分	

* 休憩は適宜取ります

「ささる提案力」研修(小売業編) 目次

第1部 小売業界の動向と展望

第1章 小売業界の動向

- 1-1. ネット通販の飛躍的拡大
- 1-2. 直面する課題
- 1-3. 小売業界の歴史の振り返り
- 1-4. オムニチャネル戦略
- 1-5. アマゾンがリアルビジネスに

第2章 今後の展望

- 2-1. 小売業の戦略転換
- 2-2. 今後の小売業システム・フレーム
- 2-3. AIの活用について
- 2-4. 次世代の小売業のシステムは・・・

第2部 「ささる提案力」のセオリー

- 1. 営業プロセスの進め方
- 2. 「ささる提案」作成手順
- 3. プレゼンテーションの留意点

第3部 ケーススタディ

ドラッグストア
「フレンドシップファーマシー」
ドラッグストア業界動向

- 1. 本質的課題の検討、まとめ
- 2. DX施策の検討、まとめ
- 3. 提案の作成、発表



副島 健（そえじま けん）

ワクコンサルティング株式会社 シニアディレクターコンサルタント

KEN Knowledge Empower Negotiation代表

全日本能率連盟認定 マスター・マネジメント・コンサルタント

1980年早稲田大学商学部卒、日本電気株式会社（NEC）入社

約30年間に渡り、一貫して流通業のICTシステムソリューション事業に従事する。流通業界とその業務に精通し、卸売業、スーパーマーケット、百貨店、専門店、外食業等の幅広い企業に対し、数多くの業務改革視点でのICTソリューション提案を行い受注案件多数。例として、ECビジネスの立ち上げ、グローバルPOSシステムの展開、データウェアハウス導入（商品顧客情報の分析）等

2007年～2011年 NEC流通ソリューション事業部長

2013年～2017年 NECプラットフォームズ(株)執行役員

2018年7月 独立

今後のAI時代に向け、流通企業に最適な「ささる提案」ができる営業、パートナーとして信頼される営業の育成をめざし、流通の基本知識習得から実践的な営業スタイルの確立まで、現場の営業、SEの活動を幅広く支援していきたい。