

## ハイレベル・アプローチ TSメソッド ～ エンタープライズ企業との取引最大化を実現する！

エグゼクティブなどのハイレベルなお客様へアプローチしていく重要性が高まっています。営業担当者から「ハイレベルのお客様の目標達成や戦略遂行に貢献する解決策」を提案してくことで、その企業との信頼関係をより強固にし、取引額を拡大することができます。このプログラムが、「営業担当者のハイレベルへの提案能力」を強化します。

企業がさらに大きく成長するためには、営業担当者が、大手企業に対して戦略的なアプローチを行うことが必要な時代です。

多くの企業が、インターネットを活用した販売を強化しています。お客様からの問合せはインサイドセールス（内部営業）が担当します。IT技術を活用したこの営業モデルは、プロダクトを効率的に販売するためには必須の営業体制となりました。ですが、企業が更に大きく発展するためには、「大手アカウント」や「エンタープライズ企業」とよばれる重要なお客様との信頼関係の強化や取引額を最大化する戦略的な営業活動が必須です。そして、それを実現するためには、インサイドセールスや単なる訪問営業だけでは不十分で、営業担当者が「ハイレベルなお客様の情報を集め、彼らが直面しているデリケートで危機感が高い課題や問題を発見し、その課題を解決する価値の高い提案していく」ことを行います。そのような営業活動が「大手アカウント」や「エンタープライズ企業」との取引額を最大化することを可能にします。

私たちが提供している「ハイレベル・アプローチ TSメソッド」は、図のような構造的なプログラムです。「1. エグゼクティブなどのハイレベルやお客様の仕事内容や関心とはなにか？」「2. 仮説提案をするために営業担当者はどのような情報を集めるか？」「3. 仮説提案に盛り込むべき情報はなにか？」「4. 仮説をどのように提案していくのか？」を体系的に学ぶことが特長です。

エグゼクティブなどのハイレベルなお客様へのアプローチは高度なスキルが必要です。そのため、研修プログラムとして提供するだけでなく、具体的なお客様を特定して仮説提案をしていくコーチングも提供します。そのような繰り返しの実践を通して、成功事例を作るまで支援します。その際、十分な経験があるコンサルタントが具体的なフィードバックを行いますので、あなたの会社の営業担当者の「ハイレベルなお客様へのアプローチ能力」を確実に強化することができます。

以上のように、このプログラムによって、エンタープライズ企業などの重要なお客様との関係強化や取引金額を最大化し、営業組織の目標達成に貢献します。

### 導入する企業・目指す効果

以下の企業・営業組織がこのプログラムを導入しています。

- エンタープライズ企業との取引を増やしたい企業・営業組織
- ソリューションを提供していきたい企業・営業組織
- 高額な取引をしていきたい企業・営業組織

このプログラムを導入することで、以下の営業パフォーマンスを向上します。

- 重要なお客様からの取引金額の増加
- 競合勝率の向上

1.	エグゼクティブの立場と役割	エグゼクティブが常に思考していること／悩み／エグゼクティブの評価など、エグゼクティブの置かれている立場や役割を理解します。
2.	課題・問題情報の収集	ハイレベルなお客様へアプローチするためにはどのような情報を集める必要があるかを学びます。
3.	提案仮説の特定	情報からハイレベルなお客様が直面している課題を特定する方法を学びます。
4.	提案仮説の検証	仮説が正しいかどうかを検証し、そして、ハイレベルなお客様との面談へ至る一連の手順を学びます。
5.	ハイレベルなお客様との面談	ハイレベルなお客様への提案の作成方法、および、提案方法について学びます。

導入事例は [ティ・スクエア 営業力強化 導入事例](https://tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/) で検索  
tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/

【対象者】 営業マネージャー、営業担当者

【ご投資額】 お問い合わせください

### ハイレベルとの面談に向けたアプローチ手法 TSメソッド

#### 仮説立案

- 我々の商機はあるか？
- 提案できる解決策は？
  - 提供できる価値は？

#### 仮説のための情報

- ◆ 事業ビジョン／方向性
- ◆ 戦略や課題
- ◆ 現場の問題

#### 相手の会社で使われる言語

#### 面談相手

- ◆ ハイレベル？
- ◆ ゲートキーパー？

#### 面談の効果を高める！

- ◆ パーソナル情報
- ◆ 相手に合わせた提案

### プログラムの構造

下記は基本的なプログラムの進め方です。お客様の営業状況・課題・ご予算をお伺いし、貴社にとって最適な進め方をご提案いたします。

#### STEP1【講義 & 体験】

カリキュラムに沿って「ハイレベル・アプローチ TSメソッド」の知識習得の講義と体験を行います。

日数・時間	1日（8時間）
人数	最小6名、最大24名

#### STEP2【フォローセッション】

実際のお客様を選定し、STEP1で得た知識を応用して「ハイレベル・アプローチ TSメソッド」の効果的な実践コーチングします（STEP1【講義】を受講した人が対象となります）。

日数・時間	月1回、2～4時間
人数	最小6名、最大24名