

BSC（バランススコアカード）を活用した ソリューション提案コース [顧客分析編]

単なる商品・サービスの提案からソリューション提案へ!!

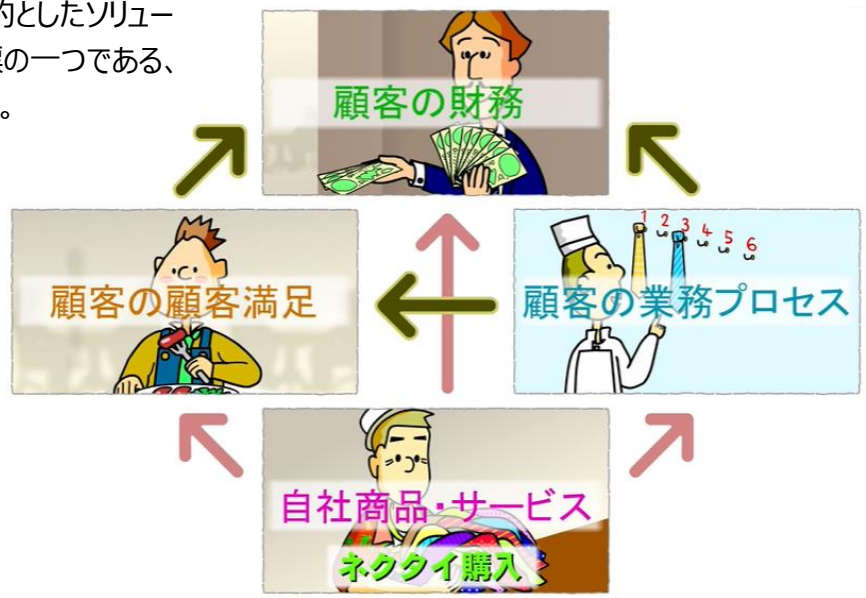
IT・SI系企業をはじめ、営業担当者を対象とした、「顧客の業績向上を目的としたソリューション提案の考え方を身につける」コースです。近年注目されている経営指標の一つである、バランススコアカードの考え方を顧客分析の手法に取り入れ、学んでいきます。

<本コースのねらい>

- 顧客に対するソリューション提案の全体像を理解します。
- 実践的なケーススタディにより顧客分析のポイントを理解します。
- バランススコアカードの活用により、顧客の経営的な視点によるソリューションの考え方を身につけます。

<コースカリキュラム>

1. ソリューション提案の視点	101 砂漠のネクタイ売り 102 レストランとネクタイ売り 103 ソリューション提案の4つの視点
2. ソリューション提案のための顧客分析	201 顧客分析をはじめ 202 「自社商品・サービス」の視点分析 203 「顧客の顧客満足」の視点とは 204 「顧客の顧客満足」の視点分析 205 「顧客の業務プロセス」の視点分析 206 「顧客の財務」の視点とは 207 「顧客の財務」の視点分析
3. ソリューション提案のための仮説設定	301 顧客の3つの視点の因果関係 302 自社商品・サービスの視点と、顧客の3つの視点との因果関係 303 KFSの仮説 304 エンディング 提案書のサンプル



<概要>

受講対象者	単品売りから、顧客の課題解決への転換を求められている営業担当の方
監修	ニューチャーネットワークス (本コースは、ニューチャーネットワークスが開発した「BSCソリューション提案研修プログラム」をベースに、日本能率協会マネジメントセンターがeラーニング教材として制作したものです。)
仕様	●想定学習時間：4時間 ●最短実行時間：36分 ●テスト数：2（第1回：全20問、第2回：全20問）