

営業の枠を超える！多角的思考で顧客の真の課題を解決する研修

対象者

営業パーソン

研修のねらい

- ①ラテラルシンキングやSCAMPERといった、既存の枠にとらわれない発想手法を理解し、実践するきっかけを得る。
- ②アイデアを単なる思いつきで終わらせず、顧客の課題解決に結びつく論理的な根拠をもって提案する力を養う。

タイムスケジュール

時間	内容	概要
0:00	1. 思考の扉を開く	<ul style="list-style-type: none">・ラテラルシンキング、SCAMPER、ロジカルシンキングのエッセンスを電柱広告の具体例で解説・「なぜ固定観念を外すと営業成果が上がるのか」を実例で説明
	2. 新しい活用法の発見	<ul style="list-style-type: none">・個人ワーク：テーマに応じた電柱広告の新活用法をブレスト・ペアワーク：ペア内でアイデア共有・発展・チームワーク：チーム全体でアイデア統合・選定・チーム発表：各チーム5分発表×2チーム+質疑・感想交換※A(BtoB)チーム：「地域の学習塾経営者の課題解決」 B(BtoG)チーム：「市役所防犯担当者の課題解決」
	3. SCAMPER展開	<ul style="list-style-type: none">・個人ワーク：SCAMPER各視点でアイデア発展・ペアワーク：ペア内で実現可能性を検討・チームワーク：具体的な提案内容に落とし込み・チーム発表：各チーム4分発表×2チーム+フィードバック
	4. 提案ストーリー構築	<ul style="list-style-type: none">・個人ワーク：「なぜこの提案が顧客にとって価値があるか」を整理・ペアワーク：論理的な根拠づけを相互ブラッシュアップ・チームワーク：顧客に響くストーリーとして完成・チーム発表：各チーム4分発表×2チーム+質疑・感想
4:00	5. 総括と行動計画	<ul style="list-style-type: none">・講師総括：全ワークを通じた学びのポイント整理