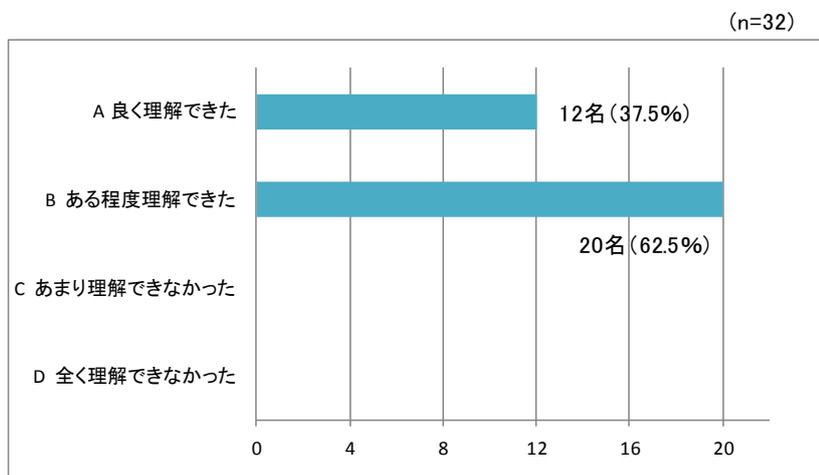


14-16 実践！提案営業の進め方（アンケート調査結果）

1 理解度

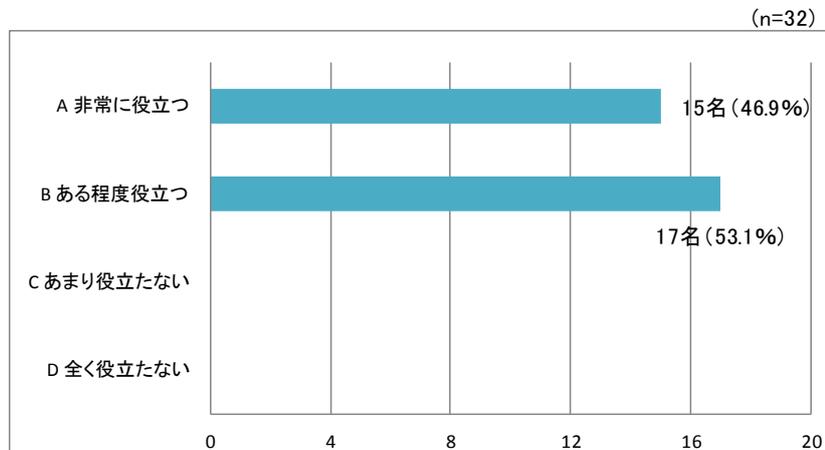
A + B = 100%



※ 無回答の1名は除く。

2 役立ち度

A + B = 100%



※ 無回答の1名は除く。

「非常に役立つ」と「ある程度役立つ」(32名)の理由（複数回答）

理由	新しい情報を得た	啓発された	自社の実情に合致	自信を得た
人数	17名	12名	3名	1名
比率	53.1%	37.5%	9.4%	3.1%

3 総合評価

$$A+B = 100\%$$

(n=31)

総合評価	A 非常に良かった	B 良かった	C 悪かった	D 非常に悪かった
人数	11名	20名		
比率	35.5%	64.5%		

※ 無回答の2名を除く



具体的理由	講師の質	テーマ	講師が熱心	研修手法
人数	17名	14名	8名	6名
比率	54.8%	45.2%	25.8%	19.4%

※ 複数回答

4 自由意見

(別紙)

(別紙)

科目・担当講師	意見
提案営業活動の振り返り 大間 清浩	<ul style="list-style-type: none">・自分が頭で考えていたものと自分の作品とのギャップが理解でき訂正したくなった。・様々な業種の質問も適切に回答してくれる。自分が知らない考えがあった。・理解しやすかったです。・非常によい。・前回の内容を復習する事で、より理解を深めることができた。
1シート企画書の見直し 大間 清浩	<ul style="list-style-type: none">・他の方を参考に再度一から作り直しました。クオリティがとても良くなったと思います。・提案シートの作成方法とポイントが理解できた。・1シート企画書の作成方法を知ることができた。・非常に良い。・1シート企画書の重要性を学ぶことができた。社内で報告・発表し、営業部全員で取り組んでいきます。・ワンシート企画書の作成のやり方、お客様の課題を解決する為の提案の方法を学ぶことが出来た。
提案演習 大間 清浩	<ul style="list-style-type: none">・自分だけでなく、他の方の作品とプレゼンを聞いてとても勉強になった。とても良かったです。・非常に良い。・他の方のプレゼンを見ることが出来て参考になった。
提案営業の定着化 大間 清浩	<ul style="list-style-type: none">・応用で、社内でどれくらい定着できるかやれるだけやってみます。・時間が経つにつれ、理解が深まったと思います。・提案営業は必要な事項で会社全体で進めていくヒントになった。・非常に良い。営業経験が豊富な講師。自分自身にもっと提案力の作成力を身に付けて、後に利用したい。・企画提案の情報が得られ、今後活用できる。・初めてのセミナー受講であり、全てが新鮮であった。・他業種の方ばかりで刺激になった。・非常に内容が分かりやすかった。自信を持つことが出来た。