

価値提案作成シート(1)

<div>問題質問(A) の例え話</div>	問題質問(A)	問題質問(A) のキーワード (呪文)	客観的特徴(a) で実現できる 良い状態	客観的特徴(a)
<div>問題質問(B) の例え話</div>	問題質問(B)	問題質問(B) のキーワード (呪文)	客観的特徴(b) で実現できる 良い状態	客観的特徴(b)
<div>問題質問(C) の例え話</div>	問題質問(C)	問題質問(C) のキーワード (呪文)	客観的特徴(c) で実現できる 良い状態	客観的特徴(c)
<div>問題質問(予備) の例え話</div>	問題質問(予備)	問題質問(予備) のキーワード (呪文)	客観的特徴(予備) で実現できる 良い状態	客観的特徴(予備)

価値提案作成シート(2)

重大質問(X) の関係者	重大質問(X)	重大質問(X) のキーワード (呪文)	重大質問(X) を裏返した 良い状態(x)	良い状態(x) のキーワード (呪文)
重大質問(Y) の関係者	重大質問(Y)	重大質問(Y) のキーワード (呪文)	重大質問(Y) を裏返した 良い状態(y)	良い状態(y) のキーワード (呪文)
重大質問(Z) の関係者	重大質問(Z)	重大質問(X) のキーワード (呪文)	重大質問(Z) を裏返した 良い状態(z)	良い状態(z) のキーワード (呪文)
重大質問(予備) の関係者	重大質問(予備)	重大質問(予備) のキーワード (呪文)	重大質問(予備) を裏返した 良い状態(予備)	良い状態(予備) のキーワード (呪文)

# 営業トレーニングシート(1)

[オープン]  
①...について話してください

[コントロール]  
②お客様と同じような業種の方の場合、  
...が問題になっていますが、御社ではないですか？

[確認]  
③そうすると、あなたの問題とは  
...ということですね？

問題質問(A) の分野	問題質問(A) の例え話	問題質問(A)	問題質問(A) のキーワード (呪文)
問題質問(B) の分野	問題質問(B) の例え話	問題質問(B)	問題質問(B) のキーワード (呪文)
問題質問(C) の分野	問題質問(C) の例え話	問題質問(C)	問題質問(C) のキーワード (呪文)
問題質問(予備) の分野	問題質問(予備) の例え話	問題質問(予備)	問題質問(予備) のキーワード (呪文)

営業トレーニングシート(2)

[オープン]

④あなた自身のほかに、  
影響を受ける人がいませんか？

[コントロール]

⑤これによってこんなことが起こっていませんか？  
もしそうなら・・・の方は関係していませんか？

[確認]

⑥今お聞きした話からすると、  
これは全社的な問題のようです

	重大質問(X)	重大質問(X) の関係者	
	重大質問(Y)	重大質問(Y) の関係者	
	重大質問(Z)	重大質問(Z) の関係者	
	重大質問(予備)	重大質問(予備) の関係者	

営業トレーニングシート(3)

[オープン]

⑦これを解決するために  
何か実施されていますか？

[コントロール]

⑧弊社の解決方法をご紹介しますでしょうか？  
もし・・・ならば問題は解決できますでしょうか？

[確認]

⑨もしあなたが・・・できれば、  
・・・が実現できるのですね？

	客観的特徴(a) で実現できる 良い状態	客観的特徴(a)	良い状態(x) のキーワード (呪文)
	客観的特徴(b) で実現できる 良い状態	客観的特徴(b)	良い状態(y) のキーワード (呪文)
	客観的特徴(c) で実現できる 良い状態	客観的特徴(c)	良い状態(z) のキーワード (呪文)
	客観的特徴(予備) で実現できる 良い状態	客観的特徴(予備)	良い状態(予備) のキーワード (呪文)