

保存版

(株)コミュニティ・アドバンテージ  
『LPガス業界向け“講演/研修/コンサルティング”メニュー』

【講演・研修・コンサルティングメニューの目次】

I. 講演 / II. 階層別研修 / III. 商品別研修 / IV. テーマ別研修 / V. 臨店研修・臨店コンサルティング

2016年8月

■ お問い合わせ先

株式会社 コミュニティ・アドバンテージ

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町 3-27-3 ガーデンパークビル 6F

TEL 03-3865-6676 FAX03-3865-6677 URL [http:// www.com-adv.co.jp](http://www.com-adv.co.jp)



## I. 講演(エネルギー自由化時代を勝ち進む！シリーズ)

| 講演のテーマ                                  | 講演のねらい  | 講演の対象                | 講演の主な内容   | 講演の時間  |
|---|---|----------------------|---|--------|
| ～エネルギー自由化時代を勝ち進む！～<br>『選ばれるエネルギー会社』     | 知名度の高い大手有名企業が続々と電力小売りに参戦し、もはや避けられなくなった自社LPガス顧客の流出。当講演では、電力自由化というピンチをチャンスとしてとらえ、優良顧客2倍増を実現するご提案をいたします。 | 経営者<br>経営幹部<br>営業責任者 | <ol style="list-style-type: none"> <li>顧客から選ばれるために関東圏の“最新 LPガス利用者の声”に学ぶ</li> <li>上位客 20%を固める“電力販売の有力LPガス会社”の戦略を知ろう</li> <li>上得意客 20%、得意客 30%！“選ばれている異業種”に学ぶ</li> <li>ヤマグチに学び“オンデマンドサービス戦略”を仕掛けよう</li> <li>顧客から選ばれるために“コミュニケーション戦略”を強化しよう</li> </ol> | ・2時間程度 |
| ～エネルギー自由化時代を勝ち進む！～<br>『電力販売で勝ち組を目指そう』   | 電力販売を自事業として検討・取り組んでいるLPガス販売事業者向けに、成果を高め勝ち組になるための推進・実行ポイントをご提案します。                                     | 経営者<br>経営幹部<br>営業責任者 | <ol style="list-style-type: none"> <li>エネルギー自由化で最も影響を受けるのは、LPガス業界！？</li> <li>電力販売を起点にエネルギー事業者として勝ち抜くためのストーリーとは</li> <li>勝ち組へ、信頼される事業者になるために体制×人材強化を急ごう</li> <li>エネルギー自由化時代に勝ち組になる決め手は“信頼競争力”</li> </ol>   | ・2時間程度 |
| ～エネルギー自由化時代を勝ち進む！～<br>『オンデマンドで勝ち組をめざそう』 | エネルギー自由化が進展する中で、LPガス販売事業者が勝ち組になるために、サービス競争を賢く推進する方法を事例に基づきお伝えします。                                     | 経営者<br>経営幹部<br>営業責任者 | <ol style="list-style-type: none"> <li>電力自由化は広域大企業による単純な「価格競争」</li> <li>そもそも「エネルギー選択」は単なる「機器選択の副産物」と心得よう</li> <li>「価格対応」よりも「望みを実現し悩みを解決」する機能強化が求められる</li> <li>今が差別化チャンス！“オンデマンドサービス最大化作戦”を企画しよう</li> <li>サービス要求型の消費者の評価向上は、「積み重ねれば」出来る</li> </ol>   | ・2時間程度 |
| ～エネルギー自由化時代を勝ち進む！～<br>『顧客困い込み戦略』        | エネルギー自由化により、顧客の困い込みをより賢く、戦略的に行うことが不可欠。同業者・異業種に学ぶLPガス会社の対応策を学びます。                                      | 経営者<br>経営幹部<br>営業責任者 | <ol style="list-style-type: none"> <li>エネルギー自由化で不可欠な「顧客困い込み」という視点</li> <li>困い込まれたくない消費者へ、賢い対応している会社の戦略・戦術を知ろう</li> <li>上得意客が3割を占める、でんかのヤマグチから学べるものは？</li> <li>効率重視の大手に出来ない“感動サービス”の発揮がLPガス会社の戦略・戦術の原点だ</li> </ol>                                   | ・2時間程度 |

※太枠  で囲んでいるものは、同封にて詳しくご案内しておりますので、ご確認ください。

Ⅱ. 階層別研修

| 研修のコース名                              | 研修のねらい  | 研修の対象               | 研修の主な内容  | コース別の研修の回数                                       |
|--------------------------------------|---|---------------------|--|--|
| ～マネジメントの基礎を固める～<br>『ベイシックマネジメント研修』   | マネージャーとしての役割、マネジメントのベイシックな手法を知り、日常活動で活用することで、業績向上を実現する力を養う          | マネージャー<br>新任マネージャー  | 1. マネージャーとしての役割は何か？<br>2. 4つのマネジメント(仕事の管理、仕事の改善、職場環境の整備、部下育成)を知る<br>3. 確実なPDCAの実践で、できるマネージャーを目指す<br>4. できるマネージャーの実践プログラムを開発する                            | ・短期養成コース<br>⇒1泊2日又は2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース |
| ～最強のチームづくりを実現する～<br>『マネジメント総合力養成研修』  | マネジメント総合力(リレーションシップ)×マネジメント推進力×チーム・人財活性化力を強化することで、生産性の高いチームづくりを実現する | マネージャー              | 1. マネジメント総合力(=3つの力)を強化し、生産性の高いチームづくりを実現する<br>2. リレーションシップ(部下との関係づくり)力を強化する<br>3. マネジメント推進力を強化する<br>4. チーム・人財活性化力を強化する<br>[最強のチーム作りのためのアクションプログラムを開発する] 他 | ・短期養成コース<br>⇒1泊2日又は2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース |
| ～高質営業力×リーダー力を養成する～<br>『リーダーパワーアップ研修』 | プレイヤーとしての質の高い“上級営業”の方法とリーダーとしての素養を高め、リーダーシップの発揮方法を習得する              | マネージャー候補<br>リーダークラス | 1. リーダーとして求められる素養は何か？<br>2. トップ営業マンとしてのノウハウを身につける<br>3. 部下・後輩指導の手法を身につける<br>4. リーダーシップの発揮方法を身につける  | ・短期養成コース<br>⇒1泊2日又は2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース |
| ～中核社員として活躍の幅を広げる～<br>『中核社員パワーアップ研修』  | 中堅社員として、質の高い「お客さまづくり」と「売りづくり」を習得する。また次期リーダーとして、中核社員としての素養を身につける     | リーダー候補<br>中堅社員      | 1. お客さまづくりを強化する(顧客接点の強化等)<br>2. コーチング営業力を身につける<br>3. 売りづくりを強化する(重点商品の倍販等)<br>4. 活躍するためのリーダーシップとは？  | ・短期養成コース<br>⇒1泊2日又は2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース |
| ～プロのガスマンとして活躍する～<br>『若手社員パワーアップ研修』   | 若手社員としての営業の基本をしっかりとし、実績が確実に向上する手法を習得する                              | 若手社員<br>経験の浅い社員     | 1. プロのガスマンとして求められる能力とは？<br>2. 得意客を多くつくることにチャレンジする<br>3. 提案力の向上にチャレンジする<br>4. 重点機器の拡販にチャレンジする   | ・短期養成コース<br>⇒1泊2日又は2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース |
| ～プロのガスマンとして基礎を築く～<br>『新人研修』          | ビジネスマンとしてのマナーから仕事の基本を習得し、プロのガスマンとしての活躍の基礎を養う                        | 新卒社員<br>中途入社社員      | 1. ビジネスマンとしての基本マナーと心得を知る<br>2. プロのガスマンとしてのお客さまとの信頼関係づくりを知る<br>3. 仕事の基本を知る(報・連・相、5S等)<br>4. 提案営業の基本を知る  | ・1泊2日又は2回コース                                     |
| ～女性目線で差をつける～<br>『女性営業スタッフ研修』         | 女性営業レディとして、奥様も納得する提案方法と女性視点に立った営業ツールの開発力を強化する                       | 女性<br>直売営業担当        | 1. お客さまの信頼の獲得強化へ、営業レディの源泉を知る<br>2. お客さまが納得する営業の基本対応力を身につけよう<br>3. お客さまの注目・興味・欲求を高め成約率を高める提案手法を習得する<br>4. 実践トレーニング: AIDAアプローチシートの作成とロールプレイング              | ・1泊2日又は2回コース                                     |
| ～好印象で会社の評価を高める～<br>『女性事務スタッフ養成研修』    | 顧客志向の基本マナー、電話対応を身につけ、顧客に信頼されるコミュニケーションを実現するための対応力の強化を図る             | 女性<br>営業事務担当        | 1. 輝く女性スタッフになるために基本対応力を強化する<br>2. 輝く女性スタッフになるために電話対応力に磨きをかける<br>3. 用件別電話対応力をレベルアップし、顧客からの信頼強化を図る<br>4. 実践トレーニング: 接客・電話応対                                 | ・1回コース   |

Ⅲ. 商品別研修

| 研修のコース名                             | 研修のねらい  | 研修の対象          | 研修の主な内容   | コース別の研修の回数       |
|-------------------------------------|---|----------------|---|------------------|
| ～給湯燃転の倍増力を養成する～<br>『給湯燃転営業研修』       | 給湯器燃転による収益の拡大を図るために、①「電化給湯」「石油給湯」との比較提案力②エネルギーミックス提案力の習得、③給湯燃転の営業活動の構築を図る       | 営業担当者          | 1. 給湯燃転の基本知識をマスターする(熱量・消費量計算力等を身につける)<br>2. 給湯&競合エネルギー会社比較提案力をマスターする<br>3. 燃転名人が実践している電化給湯・石油給湯からの燃転営業手法をマスターする<br>[実践トレーニング:ロールプレイング 他]  | ・1泊2日＋フォロー2回コース  |
| ～エネルギー自由化時代の決め手～<br>『総合燃転営業研修』      | 総合燃転営業により、エネルギーの自由化で流動化する顧客を確実に囲い込む。しかも、総合燃転営業を通じて、増販(物資)、増量(ガス)、増容(新規)の3増を実現する | 営業責任者<br>営業担当者 | 1. 灯油からガスへ(給湯×暖房)⇒「使用エネルギーの転換」<br>2. 電気からガスへ(給湯×厨房×暖房)⇒「使用エネルギーの転換」<br>3. 従来のガス給湯から高効率給湯へ⇒「従来エネルギーから省エネルギーへの転換」<br>4. 都市ガス機器を我々の手へ⇒「従来のエネルギー間の壁を超え、機器を転換」<br>5. 他社から自社へ(切替え)⇒「他社エネルギーから自社エネルギーへの転換」 他 | ・5回コース           |
| ～エネファームのリレール力を強化する～<br>『エネファーム拡販研修』 | 直売担当者のエネファームのリレール営業を力強化し、エネファームの拡販を実現する   | 営業責任者<br>営業担当者 | 1. 都市ガスシヨップに学び、エネファーム拡販実現の提案力を磨く<br>2. エネファーム提案のトークを徹底的にマスターする<br>3. エネファームのターゲット別の攻略手法をマスターする<br>4. 成果を高める「エコ」「電力」「省エネ」提案力を強化する 他  | ・3回コース           |
| ～太陽光の提案に自信がつく～<br>『太陽光発電拡販研修』       | 太陽光発電の見込みづくりから商談展開&クロージングにつなげる実効性の高い営業手法を習得し、太陽光発電の拡販を実現する                      | 営業責任者<br>営業担当者 | 1. 太陽光発電設置者のお客様の声に学ぶ<br>2. 同業者・競合者の成功事例から効果的な提案手法を学ぶ<br>3. 太陽光発電の提案力を身につける<br>4. 太陽光発電の商談力を向上し、成果に結びつける 他   | ・3回コース           |
| ～地域電気店のノウハウを活かす～<br>『家電品取組み強化研修』    | ガス外商品の粗利の維持・拡大と共に顧客接点の深化のために、繁盛している地域電気店のノウハウを活かした家電品の取組み強化を実現する                | 営業担当者          | 1. 家電品こそ、ガス外売上・粗利確保の絶好な商品<br>2. 家電品の売上成果を高めるための「観察」→「質問」→「提案」ステップの強化<br>3. 大型家電製品の販売のために「攻めのサービス活動」の設計<br>4. 明日から活きる!! 商品別取組み強化策  | ・5回コース           |
| ～給湯まわりの生産性をアップ～<br>『高効率給湯器拡販研修』     | エコジョーズ並びにエコワンの質の高い提案力を習得し、ガス給湯器の倍販を実現する   | 営業担当者          | 1. エコジョーズ・エコワンのターゲットを明確にする<br>2. お湯回り点検をきっかけとした見込み客づくりの手法を知る<br>3. ベスト提案ストーリーを開発する<br>4. 倍販プログラムを作成・宣言する  | ・1回コース<br>・3回コース |
| ～床暖&浴暖を確実に拡販する～<br>『床暖&浴暖拡販研修』      | 床暖房&浴室暖房乾燥機の質の高い提案力を習得し、拡販を実現する   | 営業責任者<br>営業担当者 | 1. 床暖房&浴室暖房乾燥機のターゲットを明確にする<br>2. 暖房、浴室等のお困り事の目の付けどころを身につける<br>3. コーチャング営業で床暖房&の提案ストーリーを開発する<br>[床暖房&浴室暖房乾燥機の拡販プログラムを作成・宣言する] 他  | ・3回コース           |
| ～リフォームの見込み発掘を倍増する～<br>『リフォーム営業研修』   | 直売担当者のリフォームのリレール(社内住設担当者、メーカー・業者等)営業を強化し、リフォームの見込み発掘を倍増することで、リフォーム売上を拡大する       | 営業責任者<br>営業担当者 | 1. ガス会社及び直売担当者の強みを最大限に活かしたリフォーム営業を実践する<br>2. 3つの営業力(技術営業力×提案営業力×接点営業力)の強化で、リフォーム営業に絶対的な自信をつける<br>3. ガス会社の強みである厨房&浴室リフォームで地域ナンバーワンシェアを目指す<br>[リフォーム営業の拡販プログラムを作成・宣言する] 他                               | ・3回コース           |

※太枠  で囲んでいるものは、同封にて詳しくご案内しておりますので、ご確認ください。

IV. テーマ別研修

| 研修のコース名                               | 研修のねらい   | 研修の対象                     | 研修の主な内容  | 研修の日数  |
|---------------------------------------|--|---------------------------|--|--|
| ～成果に結びつく顧客接点を確認する～<br>『点検サービス訪問力強化研修』 | 自主的なガス機器調子伺いや点検サービス訪問を通じてお得意さまづくりを進める担当者を対象とした、“手応え率2割以上”を実現するノウハウの習得を図る   | 営業責任者<br>営業担当者            | 1. 自主的な訪問活動の必要性<br>2. 上手くいく点検サービス・上手くいかない点検サービスの違い(“不信の壁”の克服)<br>3. 初対面でも確実に仲良くなる対応方法(“信用関係”をつくる手法の習得)<br>4. 上得意客づくりにつながる対応方法(“信頼関係”をつくる手法の習得)<br>5. 売りの臭いを出さずに手応えを上げる対応方法(先回り提案ノウハウの習得) | ・3日コース   |
| ～電力販売で勝ち組へ～<br>『家庭用電力販売攻略研修』          | 電力販売はエネルギー間競争で勝ち進む試金石。獲得実績をあげているLPガス会社は、提案ポイントが明瞭・簡潔。先進事例に学び成果拡大へノウハウ習得を図る | 営業責任者<br>営業担当者            | 1. 電力販売の基本知識をマスターする<br>2. 電力販売のセールスポイントを理解し、提案力を強化する<br>3. 有効な作戦を展開する(※貴社の料金とサービスメニューからご相談の上展開)<br>4. 取組み課題を徹底解消し、成果倍増を図る  | ・基本研修1泊2日、取り組み状況に応じてフォロー研修を実施します                 |
| ～イベントに強い社員を創る～<br>『イベント実践力パワーアップ研修』   | ガス会社の成功例・失敗例を研究し、自社イベントの計画立案力と運営力の強化をはかることで、イベントの高実績を実現する                  | イベント責任者<br>イベントリーダー       | 1. 異業種・同業種のイベント事例からイベントの効果を徹底検証する<br>2. 魅力的なイベント企画・お客様を確実に動員する集客方法の研究<br>3. お客様が満足する接客&賑わいを創る接客の研究<br>4. 社員のやる気を高めるイベント運営のコツ・自社のイベント計画書の作成 他   | ・2回コース   |
| ～エネルギー自由化時代の人財育成～<br>『スマートライフ営業力養成研修』 | 既築客に節約、省エネのエネルギーアドバイス、及びキッチン・お風呂・安心安全・空調のアドバイス力を養成し、お客さまの上得意客化を図る営業力を養成する  | 営業責任者<br>営業担当者            | 1. 顧客の信頼獲得へスマートライフ営業に針路を取ろう<br>2. 給湯・風呂周りのアドバイス力をマスターする<br>3. 空調・キッチン周りのアドバイス力をマスターする<br>4. アドバイスを基に顧客困りこみ、営業成果の実現力を強化する   | ・短期養成コース<br>⇒1泊2日又は2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース |
| ～卸営業の提案力の強化を実現する～<br>『卸営業研修』          | 取引先の活性化と信頼獲得の強化に向け、「御用聞き営業」×「取引先の将来への先回り提案」×「コンサルティング営業」の3つの強化を図る          | 卸営業担当者<br>卸営業責任者          | 1. 買収業務の基礎知識と担当店の勝ち残り度を分析する<br>2. 継承不能店と活性化可能店への信頼獲得の営業ストーリーを構築する<br>3. 対象別提案プランを検討し、アクションプランを設計する<br>[販売店分析、提案書作成 他]  | ・短期養成コース<br>⇒2回コース<br>・長期養成コース<br>⇒4～6回コース       |
| ～最強の営業手法で高実績を実現する～<br>『コーチャング営業研修』    | 従来型の提案営業で実績がでない原因を明確にし、耐久消費財販売で最強といえるコーチャング営業をマスターすることで、高実績を確実に実現する        | リーダークラス<br>リーダー候補<br>中核社員 | 1. 従来型の提案営業から最強といえるコーチャング営業へ営業手法を転換する<br>2. コーチャング営業で重点ガス機器の高実績を実現する<br>3. コーチャング営業でキッチンリフォームの高実績を実現する<br>4. コーチャング営業で浴室リフォームの高実績を実現する   | ・3回コース   |

V-1. 臨店研修

| 研修のコース名 | 研修のねらい  | 研修の対象                 | 研修の回数    |
|---------|---|-----------------------|----------|
| 会社ぐるみ研修 | 管理職から一般社員まで、企業の共通課題を通じて、研修を運動させることで、組織を活性化し、業績アップの実現を図る | ・マネージャー<br>・中堅社員・若手社員 | ・4～6回コース |

V-2. 臨店コンサルティング

『ガス会社・ガスショップ向けのコンサルティングの代表的なお手伝いのメニュー例』

| コンサルティングの区分       |   | 臨店コンサルティングの進め方   |  |
|-------------------|---|--|--|
| ■経営を中心としたコンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> <li>●発展をにらんだ経営理念、経営ビジョン、経営戦略、経営計画などの立案支援</li> <li>●スムーズな後継者への承継支援</li> <li>●企業活性化のための組織の見直し、チームビルディングの推進支援</li> <li>●各種管理における効率的な仕組みづくり</li> <li>●電化業者や競合他社から顧客を守る実践プログラムづくり並びに実践教育</li> </ul> |  |  |
| ■営業を中心としたコンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> <li>●重点商品(床暖・浴暖、太陽光等)の拡販策の実践プログラムづくり並びに実践教育</li> <li>●イベントを活用した売上向上を図る実践プログラムづくり並びに実践教育</li> <li>●顧客を囲い込み、業績を向上する顧客管理の構築</li> </ul>  |  |  |
| ■教育を中心としたコンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> <li>●マネージャー、中堅社員活性化のための研修</li> <li>●若手社員、新人社員活性化のための研修</li> <li>●女子社員活性化のための研修</li> </ul>  |  |  |
| ■テーマごとのコンサルティング   | <ul style="list-style-type: none"> <li>●CS(顧客満足)活動・顧客サービス、コンプライアンス等の実践プログラムづくり</li> <li>●人材の採用・育成・戦力化のプログラムづくり</li> <li>●社員が活性化される人事・労務制度(就業規則、評価制度・給与制度等)の構築</li> </ul>  |  |  |
|                   |   | <p>1)【第1ステップ】経営者・経営幹部へのヒアリング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■コンサルティング活用のねらいの確認</li> <li>■貴社の重点課題、要望等の確認</li> <li>■ガス会社向け診断シートをベースにヒアリング</li> </ul> <p>2)【第2ステップ】コンサルティングのご提案</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■企画書にて貴社に最適なコンサルティングをご提案</li> </ul> <p>3)【第3ステップ】合意後、コンサルティングのメニューに沿ってスタート</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■左記の代表的なコンサルティングメニュー例をご参照</li> </ul> |  |