

ロジスティックシステムデザイン～ロジスティックシステムデザイン：

ソリューション提案営業

職務遂行のための基準

（ソリューション立案）

- 抽出した問題・課題を整理し、解決すべき問題・課題を絞り、優先順位付けを行い、目標を定めたうえでソリューションを立案している。
- 運送業務や物流センターの管理運営にとどまらず、物流拠点の再配置や物流フローの変革など顧客のロジスティクス全般に踏み込んだシステムを検討している。また、物流共同化など、サードパーティの立場を活かしたシステムを検討している。
- 物流現場の実態を把握し、できること・できないことをよく整理したうえで、ソリューションを立案している。
- ソリューションの物流コストや物流フロー、業務フローに関するシミュレーションを行い、実現可能性や実施効果、新たな問題発生の有無等の検証をしている。

（顧客へのプレゼンテーション）

- 効率化やコストダウン等の顧客メリット、それに対応する自社のサービスを提案内容に明確に打ち出し、顧客の期待に応える提案を行っている。
- 提案書の記載は、顧客の業務を深く掘り下げ、顧客ごとの個別情報に踏み込んでいる。また、パソコンを使うなど時流にマッチした手法で、図表や画像等を取り入れ、わかりやすく、論理的に作成している。
- 前例の少ない新たなサービスを始める際には、サービス開始後のトラブルを避けるため、契約すべき事項、顧客への説明内容等を整理し、契約書に盛り込む準備をしている。
- 提案が受け入れられなかった際は、ソリューションやプレゼンテーション等の一連の過程を振り返り、また、可能な限り関係者への聴取を行い、その結果を今後の活動に活かしている。

（必要な知識）

1. コンサルティング技術 ・現状分析・問題抽出技法（IE・OR・ABC・ABC分析、トレンド分析・要因分析・相関分析 など） ・問題解決技法（発散技法・収束技法・統合技法 など） ・カウンセリング・コーチング技術
2. ロジスティクスシステムの知識 ・部門統制と全体最適化 ・ロジスティクスコスト ・キャッシュ・フローと在庫マネジメント ・物流システム（運送・倉庫・物流情報システム） ・サードパーティロジスティクス（3PL） ・サプライチェーンマネジメント（SCM）
3. プレゼンテーション技術 ・企画書・レポート作成技術 ・話し方技術
4. 営業技術と営業実務 ・コミュニケーション技術 ・取り扱うサービスの知識 ・市場情報・顧客情報・業界情報 ・営業に関する経理・財務知識 ・経営分析・与信管理
5. 自社の経営理念、ビジョン、中長期戦略、営業、体制等に関する知識

6. 自社の営業・マーケティング方針・体制、商品・サービス全般に関する知識
7. 物流管理の専門知識
8. 物流技術の専門知識