

裏面もご覧ください

営業を担当する管理職～主任クラス向け

「営業部隊」育成研修



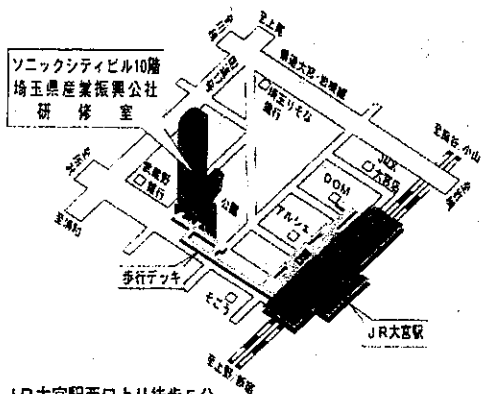
会社ごとに講師が個別指導を含め、貴社の課題解決をフォローします！

営業部隊が育たず、技術力はあるが営業が弱く業績が思うように伸びない…。そんな中小企業にありがちなお悩みの解決策はズバリ、社長中心の営業からの卒業です。管理職を中心とした“稼ぐ営業部隊”の育成が、企業の更なる成長の力ぎを握っているのです。本研修は、中小企業の管理職～営業の中核を担う主任クラスの担当者を対象として、3回コースで、社長中心営業を卒業し、管理者を中心とした“稼ぐ営業部隊”の組成と運用のコツを、講師による個別指導を含め、具体的に指導する実践的なカリキュラムです。

【開催日時】

平成30年10月22日(月)、
11月22日(木)、12月19日(水)
9:30～16:30※受付は9:00～

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分200円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室 JR大宮駅より徒歩5分

【定員】15名

【受講料】会 員 36,000円
一 般 42,300円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報G: TEL048-647-4087

＜カリキュラムの内容＞

【第1回：社長営業卒業に向けた営業部隊の組成】

- なぜ経営者に頼り切りの営業を卒業できないのか
- 経営者に頼らない営業部隊組成の考え方
- 「成果の法則」で営業部隊を動かす
- 行動量を増やすための体制づくりと指導
- 「営業知識」を定義する
- ワーク～自社の「営業知識」を定義する

【第2回：実績の上がる営業部隊の管理】

- 営業のステップ別指導法
- 同行訪問OJTの実践
- 実績10日管理法
- 行動日次管理法
- 実績会議と経験知識共有会議の運営
- ワーク～自社の管理ツールを整備する



【第3回：“絵に描いた餅”にならない自社営業戦略をつくる】

- 営業戦略とは何か
- 中小企業にもできる戦略づくりの基本(一部ワーク)
- ランチェスター戦略弱者の法則
- ABC分析と戦略的顧客管理
- 戦略シナリオとSWOT分析
- ワーク～コアコンピタンス分析と戦略シナリオ策定

＜講師＞株式会社スタジオO2

代表取締役 大関 暁夫 氏

横浜銀行にて、並居るメガバンクを相手に連戦連勝を重ね、最強の営業理論「成果の法則」を確立。この法則と独自の管理手法で、支店長としても“稼ぐ営業部隊”を育ててきた。独立後は業種、企業規模、新規営業、ルート営業を問わず、支援企業先で確実に営業実績を伸ばしている。営業をコミュニケーションとして捉え、どんな現場でも通用するその理論は幅広い業界から支持を得ている。AllAbout J-CASTなどで連載を執筆中。

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 営業チーム育成(18KSB)

企業名		TEL		
		FAX		
住所〒		事務担当者		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男・女

個人情報のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- 研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
- 研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
- 各種相談やお問い合わせに関する対応など
- ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
- 当社が実施する各種調査の公表
- もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
- ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します