

# 営業管理者実践研修

一人ひとりの**成績向上**をすみやかに促すコツを解説

日程◆20\*\*年\*\*月\*\*日(※) ※1～2日間。

時間◆午前10時～午後5時 ※スライド可能。

会場◆\*\*\*\*\*

対象◆営業部・課長、営業所長、営業マネジャー、支社・支店長、  
営業担当役員、社長の方々

**部下に対する有効な育成、的確な助言が可能。**

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

## I タイプ別 営業力の強化策 問題を改善するズバリの診断と処方

0. 大きい観点で収益伸長の方向性をつかむ
  1. 収益を著しく左右する営業の2大エレメント
  2. 演習／マトリクスで営業実態をとらえる (単独評価)
  3. 演習／マトリクスで営業実態を話し合う (合意評価)
  4. 演習における最大の不都合とは何か？
  5. 4ゾーン、16タイプの手法と人材に分けられる
  6. 引き合いを前提とした「受け身営業」の限界
  7. 顕在ニーズを刈り取る「御用聞き営業」の限界
  8. 資料づくりにいそむ「おたく営業」の限界
  9. 顧客への貢献に徹する「役立ち営業」の優位性
  10. [タイプ別] 営業力の強化策はこれだ！  
見積み営業 無気力営業 いやいや営業…  
お奨め営業 お願い営業 脅し営業…  
生意気営業 独りよがり営業 閉じこもり営業…  
共創営業 納得営業 Win-Win営業…
  11. これからの効果的な手法、理想的な人材とは？
  12. より収益の大きな営業活動へシフトする
  13. 「問題克服指針」の振り返り
- [まとめ] 一人ひとりに営業強化の方向性を示せ

## II 成績直結 評価基準の設定事例 効果絶大、営業強化ツールの活用法

0. 数字責任を果たすうえで評価基準は不可欠！
  1. 「営業強化ポスター」のフォーム
  2. 「営業強化ポスター」のサンプル
  3. 営業ステップと営業アクションの実際  
～どのような手続きで何をやり抜くか  
Step0 /ベーシック (営業の原点)  
Step1 /アプローチ (最初の働きかけ)  
Step2 /コンタクト (関係づくり)  
Step3 /サーベイ (情報収集)  
Step4 /コンセンサス (課題合意)  
Step5 /コラボレーション (解決策合作)  
Step6 /プロポーザル (提案書作成)  
Step7 /ネゴシエーション (根回し)  
Step8 /プレゼンテーション (商談)  
Step9 /クロージング (成約)  
Step10 /フォロー (追跡&支援)
  4. 「営業強化チェックシート」のサンプル
  5. 評価基準の導入研修が学びと気づきを与える
  6. 社員や部下に最重視すべきは営業の躰である
- [まとめ] ツールの活用で営業の躰を環境にする



テキストの完成度が高く、フォームとサンプルが充実しています。

主催◆\*\*\*\*\*

録画・録音はできません。

## 内容紹介

営業担当が思いどおりの成績を残せなくなり、その積み重ねとしての業績も伸び悩んでいます。従来のやり方の延長で頑張ったところで結果を変えられません。

営業管理者の使命は「育てながら勝つ」に尽きます。前者が「人材育成」、後者が「目標達成」という因果関係になります。しかし、人材育成は“子育て”に通じます。一人ひとりちゃんと面倒を見るほかにありません。

多忙を極める上司が数人、ましてそれ以上の部下をはたして育てられるのか。本講座では、豊富な経験と実績を持つコンサルタントが至難を可能にし、営業の数字をよくするポイントを具体的に分かりやすく解説します。

営業担当は経験や力量が異なり、抱える課題もさまざまです。一律の助言や指導で効果を上げられず、営業管理者がそれぞれをどう導くかが決め手となります。

ご参加者は、短期間で収益を向上させる明快な指針と方策を学んでいただけます。部下に与える指示の中身と使い勝手のいいツールをどうかお持ち帰りください。

**部下のどこをどう変えるかが分かります。**

## 講師紹介



和田創研代表  
営業再建屋  
**和田 創**  
(わだ・そう)

結果を出せない  
営業行動は見過  
おしがいしません。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて社員の意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。支出削減でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で甦らせてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した、“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。

その習得の場として、本邦最高峰の「営業精鋭学校」を開催。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAで「営業学」を教える。企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は百回前後。

『結果を出せない営業はこう立て直す』『御社の営業をよくするヒント』など著書は多数。『社員ポスター 社員テキスト』『営業ポスター 営業テキスト』などユニークな研修教材は多数。

## 受講申込み

まずはお電話をください。

研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。

費用の明細は、見積書にてご提示します。

ご納得いただけましたら、受講申込書にご記入のうえ、ファクスでお送りください。

研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。

お問合せ・ご相談は、  
お気軽にどうぞ。

**TEL 050-3786-3704**

**FAX 050-3737-4562**

## 和田創研

MAIL [info@wadasouken.co.jp](mailto:info@wadasouken.co.jp)

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

## 営業管理者実践研修 受講申込書

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職		
	所在地 〒				
	TEL	-	-	FAX	-
	MAIL				
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	

受講申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本研修の事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。