

勝てる営業チームをつくる

営業管理者基本研修

部下をつかみ、動かし、育てて、**業績**をよくするコツを解説

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

的確な動機づけと行動改革、目標管理が可能。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

[狙い] 自己変革、部下変革、業績変革を促す

[結論] 数字は営業マネジャーのあなた次第だ

I 営業管理者の使命と役割

勝てる「自己変革」のポイント

1. 営業管理者の心得 部下は上司の覚悟と本気を見ている
2. 目標達成と部下育成 営業管理者は育てながら勝て!
3. こなすべきはリーダー、マネジャー、コーチの3役
4. 管理から支援へ 部下をもっとも助ける人が上司になれる

II 部下のヤル気の引き出し方

勝てる「動機づけ」のポイント

1. 肉食系から草食系へ 若手の精神の変容を踏まえつつ導く
2. 全体のまとめ、上司と部下、部下と部下の信頼をつくれ
3. 理と情の配分を間違わなければ部下の動機づけはたやすい
4. 部下を動機づけるには上司の要求のあり方が決め手となる

III 営業が強い職場への再構築

勝てる「組織風土づくり」のポイント

1. 農耕型から狩猟型へ 営業とは行うものでなく挑むものだ
2. 開発営業の推進が組織風土を甦らせ、営業を強くする
3. ゆるゆる、なあなあを許しては常勝の営業部隊は築けない
4. 営業変革にともなう部下の抵抗や反発はこう乗り切る

IV 成果を生む行動へのフォーカス

勝てる「行動改革」のポイント

1. 意識改革や手法習得よりも行動改革のほうを優先させよ
2. 成果を上げる第一は、成果の乏しい努力を減らすことだ
3. 部下の限られた営業力をどう使わせるか、接触先を見直せ
4. 選ばれる営業行動に変えないかぎり、数字は伸ばせない

V 行動を確約する場への転換

勝てる「営業会議」のポイント

1. 本気で数字に責任を持たなければ営業担当者は育たない
2. 数字はノルマとせず、マネジメントの仕組みでクリアせよ
3. 営業会議とは成績向上による目標達成を後押しする装置
4. 結局、部下一人ひとりが行動の責任を確約する場に改めよ

VI 目標未達の悪循環の打破

勝てる「目標管理」のポイント

1. 結果管理のウソ 部下から数字が上がってきたら手遅れだ
2. また未達? 目標管理がうまく機能しない主因は何か
3. 目標を大胆に引き上げてやらないと、営業は変わらない
4. 目標未達が引き起こされるたった一つの理由とは何か

VII 目標を裏づける行動の創案

勝てる「行動計画」のポイント

1. 営業管理者がもっとも関与すべきは目標の謎解きである
2. 戦略/方針の樹立: 営業で何を重んじ何を捨てるかの見識
3. 戦術/計画の策定: 目標数字を担保しうる営業行動の設計
4. 検証/行動の評価: 3タイプの管理帳票による追跡と関与

VIII 即座に使える目標必達の手法

勝てる「行動管理」のポイント (和田創方程式)

1. 営業活動の実態をつかめないと結果管理から抜け出せない
2. 業績直結の優良顧客、大口商談は組織営業で取り込む
3. 部下の成績を左右する面談有効度は4つの変数で追いかけよ
4. 組織としての営業成果を最大化するうえで管理者が守ること
5. 部下それぞれの弱点を突き止めてピンポイントの解消を図れ
6. 日々報告による助言と同行営業による指導の進め方と急所

[総括] ゆうゆうと「目標予算」をクリアせよ

営業管理者の土台となる、堅固な心構えとスキルを構築できます。

主催◆*****

録画・録音はできません。

内容紹介

営業マンは自分の成績さえ上げれば評価されますが、営業管理者はあくまでも部下の働きを通じて部門や拠点の目標数字をクリアするしかありません。

一兵卒として戦績を残すのと、大将として勝利を収めるのは別次元の問題です。熾烈な競争環境下で結果を出すには、この認識を胸に刻んだうえで、営業管理者にふさわしい心構えとスキルを備えるべきです。

本講座では、営業強化専門のコンサルタントが業績の伸び悩みに直面するクライアントで行ってきた教育指導のエッセンスを分かりやすく解説します。

最大の狙いは、目標必達の営業管理のキモの習得。とはいえ、従来型の「管理」より、部下を生かす「支援」に軸足を移さないと数字は伸ばせません。

ご参加者は、上司と部下の双方にとって楽な「行動先行管理」を取り入れ、勝てる営業チームに再生するポイントをつかんでいただけます。したがって、成長持続を願う社長や経営幹部の方々にも役立ちます。

「目標未達」が起こる主因の解消も図れます。

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
営業管理は見過
おしがありません。

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

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

営業管理者基本研修 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。