

営業社員研修

結果を残せる営業へ進化するポイントを解説

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◆営業担当者、営業関係者、営業管理者の方々

疑問解消
成績向上

狙い

- ⇒営業活動の疑問が解け、数字が伸び悩む理由が分かります。
- ⇒新たな売り上げをプラスでき、成績優良者の仲間入りを果たせます。
- ⇒製造・技術・サービススタッフ、配置転換・出向者の戦力化も可能です。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

【はじめに】営業の心構えを築き、基本をやり抜く

I 営業の仕事の特性を踏まえよ

思う存分楽しめるかどうかは自分次第

1. 営業としてのステップアップの第一歩
2. 営業が担う重大な機能とは？
3. 「営業の出番到来」という現実に燃えよ
4. 営業は「売ってナンボ」の世界で働く
5. プロフェッショナルしか生き残れない

II 成績向上に絶対外せない急所

優れた営業への扉はここから開かれる

1. やみくもな頑張りでは成果が乏しい
2. 何が営業に収益伸長をもたらすのか
3. 「顧客第一」を具体行動に落とし込む
4. 重点顧客との関係性を掘り下げる
5. ただちに営業の根本思想を転換せよ
6. 商談のゴールへの距離はこう縮める
7. 振るわない数字は何を意味するのか
8. スランプに陥ったときの対処法を知れ

III 数字を押し下げる勘違いとは

営業の根っこに気づけるなら力が湧く

1. 営業活動の本質と根幹を見詰め直せ
2. 市場の成熟化にともなう営業の性格の変化
3. 失敗と成功は正比例の関係である
4. プレーキを踏むのはいつだって自分
5. 成績の最大のネックとなるのは何か

6. 営業力はわずかという認識が大切！
7. 愚直なまでに基本中の基本をやり抜く
8. 営業として大きな成長を遂げられる

IV 営業活動で尊重すべき手続き 売れない時代、急いで事は仕損じる

1. 成績の原因となる過程に目を向ける
2. 段階的に組み立てる営業活動もある
3. 「プロセスマネジメント」の実践へ
4. 今日の営業活動における最大の課題
5. 自分に会う顧客のメリットをつくる
6. 営業担当者が商談を決めるわけでない
7. こちらから断りの理由をばらまくな
8. 営業のストレスから自分の心を守る

V 提案を通じて役立ちに徹する 課題解決に貢献できてようやく一人前

1. 役立ちを前面に押し出して働きかけよ
2. 注目の「提案営業」の基本を理解する
3. 取り組みに必須の2つのキーワード
4. 顧客の側へ立ち位置をシフトする
5. 売るものは自分が決めず相手に見出す
6. どうすれば“案件”を育てられるか
7. これからは生産性の概念を重んじよ
8. 安易な営業活動を行えないようにする

【あすから】営業担当者よ、心の太鼓を打ち鳴らせ

新人・新任のフォローアップ、若手・中堅のブラッシュアップに…

内容紹介

営業の仕事に就き、それなりの教育指導を受けたり実務経験を積んだりしたものの、なかなか思うような成績を上げられない…。そうした悩みを抱えて苦しむ営業担当者は少なくないでしょう。

とはいえ、営業の仕事は小難しくありません。むしろ、シンプルゆえに奥深いのです。胸を張れる結果を残すにはいくつかのツボを押さえてなりません。

本講座では、豊富な指導経験を持つ講師が、多忙な業務のなかで忘れがちな「営業の基本」を再確認しながら、真の「**プロフェッショナル**」にステップアップするポイントを分かりやすく解説します。営業担当者が自らの実力を高めて「**成績優良者**」の仲間入りを果たすうえで、明確な指針と具体的なヒントが得られます。

年齢や経験を問わず、数字を伸ばすコツを習得したい方々に有益です。さらに、社員や部下の指導に当たる立場の方々にも有益です。

できる営業に変わる気づきに満ちています。

講師紹介



和田創研代表
営業再建屋
和田 創
(わだ・そう)

大幅な成果向上にフォーカス
しています。

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

営業社員研修 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。