

いま届き、いま行える。

営業管理者レベルアップ研修教材キット

対象：営業部・課長、営業マネジャー、営業所長、支社・支店長

目指せ
営業再建
業績再生

「営業同行指導」の進め方とポイント 営業力をどう伸ばし、営業マンをどう育てるか

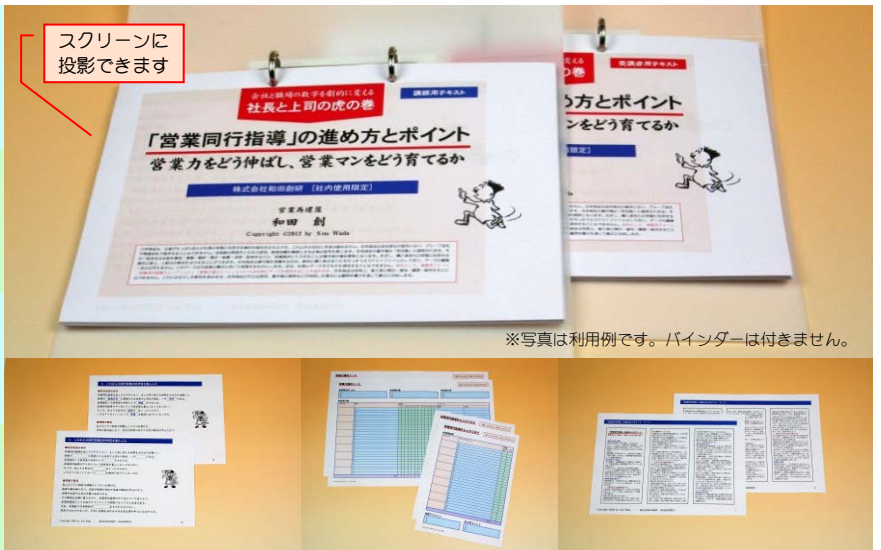
会社と職場の数字を劇的に変える
社長と上司の虎の巻

Windows版

準備・練習は不要。

プロ講師は不要。

- 1** 前から順に読んでください
講師用テキスト (A4判・50枚)
営業管理者の自己学習にも使えます。
- 2** よく身につくポイント記入式
受講者用テキスト (A4判・50枚)
内容理解度確認テストにも使えます。
- 3** 同行指導・営業会議に使用可能
演習用フォーム (A4判・A3判各1枚)
壁面に大きく貼り出せば効果的です。
- 4** 同行指導の現場でポイントを徹底
携帯用リーフ (手帳サイズ6枚)
手帳に貼ればいつでも振り返れます。



●内容構成 (テキスト)

- [はじめに] 会社と職場の数字を短期間で変える
- 第1部 ◆ 営業強化・人材育成、基本中の基本**
1. 営業強化・人材育成にもっとも有効な手段
 2. 営業を対象としたOJTが同行指導である
 3. とくに陥りやすいOJTに特有の問題とは
 4. 営業同行指導の目的と意義は何か?
 5. 現実には営業同行指導は減少するばかり
- 第2部 ◆ 従来の営業同行指導の抜本的見直し**
1. いわゆる「同行営業」は行ってならない
 2. 従来発想に基づいた同行営業はもはや限界だ
 3. ルーティンへの同行営業には弊害さえある
 4. 指導では提案営業を実行できるように導く
 5. 社長や上司が軸足を移せば営業は変えられる
- 第3部 ◆ 観察主眼の予備同行、進め方の実際**
1. 的確な同行指導を行うのは容易でない
 2. これからの同行営業は科学性を重んじよ
 3. 営業同行指導は二段構えで確実に進める
 4. 初回の同行では手間をかけて準備を行う
 5. 収益形成の手続きとしてプロセスを設計する
 6. ソリューション系の営業プロセスの一例
 7. 営業行動を客観的に評価する基準を設定する
 8. 評価基準は網羅するもよし、厳選するもよし
 9. 社員や部下の営業行動はこうして評価する
 10. 今後の営業強化・人材育成の指針が得られる

第4部 ◆ 強化主眼の個別指導、進め方の実際

1. 同行営業とはマンツーマン指導である
 2. 会社や職場としての営業方針を定める
 3. レベルアップが叶う営業対象を定める
 4. 一人ひとりが目指す営業水準を定める
 5. これだけはこの行動の誓いを決め込む
 6. 売れない環境を乗り切れる内容であれ
 7. これを変えないかぎり数字は変えられない
 8. 誓いをクリアすれば営業力は別次元だ
- 第5部 ◆ 営業強化・人材育成の最大ポイント**
1. 下が営業活動を行い、上が助言を与える
 2. 社長や上司が同行営業で陥りやすい誤り
 3. 上が営業活動を行い、下が手本として学ぶ
 4. 単についてのいけばいいと思わせていないか
 5. 社内での事前の打ち合わせに時間をかけよ
 6. 営業活動に臨む姿勢と態度をすり込め
 7. 同行営業で教えたなら社員や部下は育たない
 8. 同行指導は枝葉末節を捨て基本に絞る
 9. 営業を鍛えるには同じ指示を百回繰り返せ
 10. 全員を巻き込み、脱落を防ぐ仰天の勤どころ
- [おわりに] 最終的な決め手は行動の誓いである
- 商品仕様
- ①と②と④はPDFファイル。
 - ③はWord (ワード)。入力が可能。

●活用法
研修を行う時間が取れない? 大丈夫!
そんなときには、講師用テキストを全員に配り、精読を義務付けます。そのうえで、受講者用テキストを内容理解度確認のためのテストとして用います。穴埋め(ブランク記入)試験に早変わりします。



●レベル
教材の完成度が高く、プロ講師とほぼ同等の社内教育を即座に入れます。

営業強化・人材育成のコツがわずか1日で身につきます。

和田創が営業管理者研修で用いる教材を、 そのま **デジタルデータ** で提供します。

画期的な
自前教育システム

商品特長

- ①クライアントで実証済みの方法を公にしています。
- ②講師がしゃべる内容をそっくり文章にしています。
- ③要点をコンパクトに分かりやすくまとめています。
- ④汎用性が高く、業種や商品をほとんど問いません。
- ⑤普遍的な内容であり、10年前後は古くなりません。

お申し込みの前にならざ下記にしっかりとお目通しください。
本商品の購入はこれに同意していただいたという前提になります。

●注意事項

- ①本商品は、企業がもつばら自らの社員の学習に利用する権利を販売するものです。これ以外の目的と用途は認めません。
- ②本商品は社員規模に応じた販売価格となり、会社単位の販売です。グループ会社や関連会社で使用することはできません。
- ③金銭の授受をともなう使用、教育指導を職業とする企業の使用を禁じます。
- ④本商品の著作権は「和田創」に留保されます。その一部または全部を複写・複製・翻訳・掲示・転載・送信・配信すること、各種媒体に入力することは著作者の権利侵害となります。ただし、購入者自らの学習に利用する場合に限り、人数分の教材を出力することができます。
- ⑤本商品は著作権を保護するため、教材に購入者の名入れを行ったうえでPDFファイル化しており、データの編集・加工は行えません。このデータは代表者の責任において保管するものとします。また、社員にデータそのものを提供することはできません。
- ⑥本商品は性格上、第三者に開示・貸与・譲渡・販売することはできません。これには出力した教材を含みます。
- ⑦本商品の不正な使用、著作権の侵害などが判明した場合には顧問弁護士を通じて厳正に対処します。くれぐれもご注意ください。

●購入手続き

- ①申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。個人もしくは当社と類似業者はお申し込みできません。電話でのお問い合わせは平日午前10時から午後5時まで受け付けています。
- ②ご記入の内容をホームページやデータベースで確認のうえ、お申し込みをお受けします。なお、購入をお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- ③商品の性格上、代金は前払いとなります。請求書をメールでお送りしますので、銀行口座にお振り込みください。振込手数料は購入者のご負担となります。当社営業日の午前中の入金は午後、午後入金は翌営業日の午前中に商品を「宅ふあいる便（メール）」でお届けします。
- ④デジタルデータをお渡すするため、返品は一切できません。



和田創研代表
営業再建屋

和田 創

(わだ・そう)

営業立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じた成員の意識・行動改革により、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を支援する。支出削減（リストラ）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魅らせてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした明確な営業指導に対し、経営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思想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。

また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別経営相談に応じる。さらに、NPO法人営業実践大学理事長として営業の地位向上に尽くすほか、MBA（社会人大学院）講師として営業教育に当たる。

企業での指導を含め、年間の講演実績は2百回近く。

(撮影:小安勇次)

和田創研

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704
みなやろう、みなおし

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3

丸の内トラストタワー本館20F

教育予算を大幅圧縮

何回でも、何人でも、必要な分だけ教材を出力して研修を実施できます。

「営業同行指導」の進め方とポイント 申込書

※口を塗りつぶしてください。いずれも消費税が別途必要です。

社員規模	<input type="checkbox"/> 百人未満	<input type="checkbox"/> 百人以上	<input type="checkbox"/> 3百人以上	<input type="checkbox"/> 千人以上	<input type="checkbox"/> 3千人以上	<input type="checkbox"/> 一万人以上
販売価格	7万円	10万円	15万円	20万円	30万円	40万円
申込企業	社名	年商		百万円	社員	人
	代表	業種		商品		
申込 責任者	氏名	所属		役職		
	所在地 〒					
	TEL	-	-	FAX	-	-
	E-mail	※会社のメールアドレスに限りません。 ※メールアドレスは、数字・英字・記号をはっきりとご記入ください。				

申込書にご記入いただいた「個人情報」は、代金請求・商品発送などの業務のほか、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。