行動改革優先。

超速
2日間
研修

目標予算必達。

行動という"原因"が変わらないかぎり、成績という"結果"は変えられません。
行動改革を優先させることにより、困難きわまりない営業立て直し、
業績テコ入れを短期間で可能にする圧巻のプログラムです。

風土刷新

演習地獄、逃げ出すな。

再建一筋・和田創の責任指導

社員や部下がみるみる変わる

営業立て直し

考えて、考えて、考えて、考えて、考え抜け。

パッケージ料金　90万円
（消費税別途）
※24名分の教材費込み。※フォロー特典付き。
※交通費と宿泊費は別途実費。

全社で、あるいは職場ごとに取り組める、
自律成長のノウハウをまるごと移植します。
経営層や管理職が主導し、営業強化と人材育成を実現できます。
（業種や規模を問わず、十余年にわたる断トツの実績）

「丸の内経営サロン」にて、①個別経営相談を実施、②経営層・管理職限定セミナーを開催。

営業を諦めるな。　**和田創研**　業績を諦めるな。
（東京駅日本橋口徒歩０分）
TEL 050-3786-3704　FAX 050-3737-4562
MAIL info@wadasouken.co.jp　HP http://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

かならずや業績の下落に歯止めをかけ、収益の伸長に弾みをつけます。

研修時の学びも有益ですが、研修後の日常的な取り組みがもっと有効という画期的なプログラムです。

◆本研修は、和田創が試行錯誤の末に確立した「営業立て直し」に関する極意を指南するものです。それを正確に理解して忠実に実行していただくなら、すぐに目に見えた効果が現れます。研修後の取り組みにより行動が変わり、意識が変わっていきます。それにつれ、数字が変わっていきます。

◆本研修の趣旨は、講師やコンサルタントなどの外部に頼らず、自力で営業の強化、そして人材の育成を継続的に図れる状態に導くことです。この取り組みの眼目は、社長や上司から一方的に押し付けられるのでなく、社員や部下が関わりながら「やるべきこと」を決めることにあります。それがモチベーションの源泉になるのです。

◆この取り組み自体は部門や拠点などの職場の単位で、中小企業なら会社の単位で行います。ゆえに、本研修では対象として、数名から十数名の部下や社員を持つ上司や社長を念頭に置いています。

◆和田創が直接、社員や部下に本研修を施すのは好ましくありません。和田創が司会役を務め、社長や上司にやり方を体験していただきます。そして、なるべく時間を置かず、社長や上司が司会役を務め、社員や部下に本研修を施します。

◆とはいえ、時間の都合など、さまざまな事情から、営業関係者を対象にすることも少なくありません。そうしたケースでは職場ごとにグループワークを行うこととし、上司にグループリーダー（進行役兼まとめ役）になっていただきます。

◆部門長や拠点長などの人数が多い大手企業では、そうした管理職を対象にすれば十分です。自分が預かる職場で研修を行う際のコツはしっかりと伝授します。

プログラム

※夜間課題、事後課題あり。

日程	時間	カリキュラム	備考
１日目	９：00～９：20	◇開講式（事務局、役員）	⇒禁止事項（事務局）
月日（＊）	９：20～９：40	◆開講にあたり	テキスト
※講義主体。	９：40～11：40	◆第Ⅰ部／営業再生の方向づけ（講義）	営業実態評価マトリクス
濃厚	11：40～14：40	◆第Ⅱ部／営業再生の勘どころ（講義）	
	14：40～16：00	◆第Ⅲ部／営業再生の具体行動（講義）	
	16：00～17：00	◇演習１／評価基準の洗い出し（各人作業）	評価基準設定シート
	17：00～18：00	◆第Ⅰ部／評価基準の設定（追加講義）	
夜間課題	19：00～20：00	◇演習２／評価基準の練り直し（各人作業）	⇒事務局運営
	20：00～	◇演習３／評価基準の掘り下げ（グループ作業）	⇒事務局運営
２日目	９：00～10：00	◇演習４／評価基準の意見交換（グループ発表）	
月日（＊）	10：00～11：00	◇演習５／評価基準の絞り込み（グループ作業）	
※演習主体。	11：00～11：30	◇演習６／営業水準の判定（各人作業）	営業水準評価シート
超速	11：30～13：30	◇演習７／営業水準の判定（グループ作業）	
	13：30～14：30	◇演習８／営業の立て直し（グループ作業）	営業立て直しシート
	14：30～15：00	◇演習９／指針・誓いの作成（グループ作業）	行動の指針ポスター
	15：00～15：30	◇演習10／指針・誓いの発表（グループ発表）	行動の誓いポスター
	15：30～17：20	◆第Ⅳ部／営業再生の取り組み（講義）	営業強化ポスター
	17：20～17：40	◆閉講にあたり	
	17：40～18：00	◇閉講式（役員、事務局）	⇒連絡事項（事務局）
事後課題	３週間以内	◇演習11／取り組み準備の終了（職場作業）	⇒事務局提出（検証）
	４週間以内	◇演習12／取り組み準備の完了（職場作業）	⇒役員提出（承認）
立て直し	６週間以降	◇実行１／取り組みの開始（職場単位）	⇒役員報告（月１回）
	開始半年後	◇実行２／取り組みの総括（職場単位）	⇒役員提出（承認）

◆パッケージ料金「90万円」に含まれるもの

①講師料（10～17時40万円。超過２時間２割増×２日分＝96万円）
②教材費（５千円×24名分＝12万円。定員24名）
③フォーム一式（デジタルデータ）
④電話フォロー（実行の開始と途中の２回。各１時間以内）
⑤面談フォロー（１年以内。丸の内経営サロンにて２時間以内）
※２日間＋１日間＝３日間コースは130万円

◆運営

①配置はスクール形式、途中の変更は講師が指示
②受講者分のパソコンが必要（電源を含む）
③食事は弁当の支給が理想（必須に非ず）
④備品はマイク、プロジェクター、ホワイトボード
⑤講師用としてミネラルウオーター、おしぼり
⑥詳細は決定後に指示（研修の注意事項を含む）

最重要の研修後の取り組みについても、成果向上の勘どころを丁寧に指導します。ご安心ください。

非営業系の管理者や拠点長にも参考になる内容です。部下のモチベーションアップの図り方が分かります。