

研修 No.
16-06

チーム営業でつくる「売れる仕組み」

▶ひとりひとりでなく、チームで営業

このような方におすすめ

- (1) 営業方法を見直したいとお考えの方
- (2) 新たな営業ビジョンを掲げたいとお考えの方
- (3) チームとして効果的な営業方法を模索されている方

研修のねらい

営業を効果的に行うためには、必要なノウハウを組織で共有し「売れる仕組み」の構築へとつなげていくことが重要です。

本研修では、現場で必要とされる営業スキルを整理・再確認し、管理者として自社のさらなる発展のためにチームでつくる「売れる仕組み」の構築法を講義と演習を通して実践的に学んでいただきます。

【対象者】 管理者・新任管理者 等

■実施期間 全3日間(20時間)

2016/5/18(水)~20(金)

■定員 35名

■受講料 28,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。

※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

受講者の声

◆近々展示会の予定があり、集客に悩んでおりました。講義で学んだ展示会前後の行動を参考にさせて頂き、成功させたいです。

◆今まで気づかなかった、新しい発見ができました。

研修カリキュラム

日程	研究テーマ	内容
5/18(水) 9:40~17:40	営業リーダーの役割と心構え	<ul style="list-style-type: none"> ●営業担当者としての取り組み方やあるべき姿とは ●営業担当者としての心構え ●顧客の信頼を高める営業の進め方
5/19(木) 9:40~17:40	営業スキルの体系と手法	<ul style="list-style-type: none"> ●営業スキルの手法や体系の全体像 ●効果的な営業活動のあり方 ●顧客との関係を強化するためのコミュニケーションの実践
5/20(金) 9:00~16:00	管理者として必要な売れる仕組みの構築【演習】	<ul style="list-style-type: none"> ●営業の第一線で活躍していくためのスキルの実践法と訓練法 ●自身のさらなる飛躍のために取るべき行動とは

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

講師紹介

▶ 山口 雅人 (やまぐち まさと)

マーケティング参謀室 代表

神戸市出身。立命館大学経営学部を卒業後、家電メーカーで営業職に従事。その後、経営コンサルタント会社に長年勤務し、独自の「売れるしくみ」を開発。現在、各地の企業コンサルティングをはじめ、各種団体等のセミナー講師として活躍中。豊富な経験に基づいた指導には定評がある。

著書に「(やっとなかった)売れるしくみのつくり方」「感動セールスのロード」「(売れない時代にどう売れるか)中小企業経営者の売上拡大策」「インテリジェント・セールス革命」などがある。