

研修NO.

17-05

チーム営業でつくる「売れる仕組み」

対象者

管理者
新任管理者
グループリーダー等

ひとりひとりの力から、チームでの営業へ

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。

このような方におすすめ

- ★自社の営業部門を再構築したいとお考えの方
- ★新たな営業ビジョンを掲げたいとお考えの方
- ★チームとして効果的な営業手法を模索されている方

受講生の声

- ◆チームによるロールプレイングとその評価が勉強になりました。
- ◆お客様に必要なことが何か、改めて教わることであったと思っています。

実施期間 全3日間
2017年5月17日(水)～19日(金)

研修時間 20時間

定員 35名

受講料 28,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。
※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
5/17(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
5/18(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
5/19(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 ●自身の更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「(やっとわかった)売れるしくみの作り方」「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。