

研修NO.

18-05

チーム営業でつくる「売れる仕組み」

ひとりひとりではなく、チームで営業

対象者

管理者・新任管理者等

研修のねらい

企業が営業力を強化し、効果的な営業活動を実践していくためには、営業担当者1人1人が営業スキルをしっかりと身につけるだけでなく、必要なノウハウ等を組織で共有し「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・再確認したうえで、管理者として、自社のさらなる発展のための売れる仕組みの考え方を実践的に学びます。

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

実施期間

全3日間(21時間)

2018年5月9日(水)~11日(金)

定員

30名

受講料

31,000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。

受講生の声

- ◆実際の経験に基づく話が多く聞きやすかった。また、プレゼン練習も兼ねた発表など大変勉強になった。
- ◆今後「F A B E」手法を取り入れて、営業力向上に努めて参ります。

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
5/9(水) 9:30~17:30	1.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
5/10(木) 9:30~17:30	2.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
5/11(金) 9:00~17:00	3.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。