

成果につながる営業の プロセス管理と育成法(広島駅前開催)

[広島グランドインテリジェントホテル開催]

研修のねらい

人材の確保が思うように進まない中、とりわけ営業職の求人充足状況は厳しい状況にあります。さらに、採用した営業メンバーの定着率が低い、育成が思うようにいかないなど、多くの中小企業ではこうした切実な悩みを抱えています。こうした状況の背景には、実績を上げるための活動プロセスがほとんど評価されずモチベーションが維持できないことや、仕事のやり方がわからず思うように成果が上げられないといった問題があります。

本研修では、適時適切な指導や評価を可能とする営業活動のプロセス管理手法やプロセス評価と業績評価とのバランスはどうあるべきかを学ぶとともに、経験の浅い営業メンバーを早期に戦力化する具体的な育成方法について、ケーススタディやロールプレイングを交えながら自社に活用できる力を養います。

研修のポイント

- ☑ 適時適切な指導や評価を可能とする営業活動のプロセス管理を学びます。
- ☑ プロセス評価と業績評価のバランスについて学びます。
- ☑ 経験の浅い部下の早期戦力化を図る育成法について、ロールプレイング等を交えながら習得します。

研修期間

2023年 8/16(水)~18(金)
(3日間、21時間)

対象者

経営幹部・管理者 等

定員 25名

受講料 32,000円(税込)

会場

広島グランドインテリジェント
ホテル 芙蓉の間

広島市南区京橋町1-4

受講者の声

- ・結果でなくプロセスを評価(数値化)する手法は知らなかったのが、参考になった。
- ・ロールプレイングを通して、他の受講生がスタッフ育成で気をつけている内容を聞いたことが参考になった。

月日	時間	科目	内容
8/16 水	8:50~ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00~12:00	部下のモチベーションを高めるプロセス管理	営業プロセスを理解するとともに、自社の組織としての営業プロセスの見える化を図ります。また、適時適切な指導や評価を可能とする営業活動のプロセス管理手法を学びます。
	13:00~17:30		<ul style="list-style-type: none"> ・営業プロセスの見える化 ・自社の営業プロセスを作る ・自社の営業方法の課題と改善策 ・プロセス評価と業績評価のやり方 ・モチベーションを高める評価など
8/17 木	9:00~12:00	経験が浅いメンバーを早期に戦力化する具体的な方法	経験の浅い営業メンバーを早期に戦力化するため、自社製品の強みや顧客への効果的なアプローチの仕方など具体的な手法を学びます。
	13:00~17:30		<ul style="list-style-type: none"> ・顧客のデータ管理と外部情報の収集 ・自社及び自社商品の強み(特徴)を知る ・顧客への効果的なアプローチなど
8/18 金	9:00~12:00	ロールプレイングを活用した部下育成	ロールプレイングを活用したセールストークやケーススタディなど実践的手法を学びます。
			<ul style="list-style-type: none"> ・セールストークを考える ・応酬話を盛り込む ・自律的営業員として育成するためのケーススタディ
	13:00~16:00	まとめ	営業プロセス管理など、自社で実践できる内容発表を行っていただきます。
			<ul style="list-style-type: none"> ・自社で実践できる内容発表
	16:00~16:10	終講式	修了証書の交付

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



中小企業診断士

石井 照之 (いしいてるゆき)

化学品専門商社で営業に従事。中小企業診断士取得後、経営コンサルタント会社へ転職。営業マニュアル作成、営業担当者向け研修を担当。その他、中小企業の資金調達やマーケティング支援等を経験。2007年独立。現場のノウハウや知恵を形式知化するナレッジマネジメントにも強い。現在は、中小企業を中心に年間70社程度の企業の支援を行っている。実務の視点から理論をわかりやすく解説することがモットーである。

●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

お問合せ先：中小企業大学校 広島校
広島市西区草津新町1-21-5
TEL：082-278-4955

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。
受講料は記載された指定期日までにお振込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●研修会場へのアクセス

広島グランドインテリジェントホテル

〒732-0828 広島市南区京橋町1-4
TEL：082-263-5111

〈電車をご利用の場合〉

- ・JR広島駅南口から徒歩約3分

〈お車をご利用の場合〉

- ・会場に駐車場はありません。駐車場は提携駐車場をご利用ください。
(詳しくは、会場へお尋ねください。)



WEB申込みの方法 (2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます)

こんなメリットがあります！

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力
→ 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方 をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- ① 広島校のトップページにある「Web申込みへ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

広島校トップページ



- ② 各研修画面の「Web申込み」からも申込み画面に移移します

各研修画面



初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1) 「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
- (2) 「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。

- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)



申込みに関するお問い合わせはこちらから

—2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設—

jm-kenshu@smrj.go.jp