

研修NO.
19-07

営業チームのつくり方

営業パーソンの育成で「売れる仕組みづくり」を構築する

研修のねらい

人手不足、働き方改革が叫ばれる昨今、限られたリソースを活用してより高い営業成果を達成していくためには、個々の力だけではなく、チームとしての営業活動が求められています。

本研修では、売上増を図るため、個々の営業パーソンの育成と「売れる営業チーム」を構築し、効果的・効率的に営業活動を推進させるための考え方や手法を、演習を交えて学びます。

このような方におすすめ

- ★営業管理者としての役割や営業活動管理の考え方、視点を理解したい方
- ★メンバーの自律性、主体性を引き出す実践力を養成したい方

対象者 管理者・新任管理者・管理者候補等

実施期間 **全3日間(21時間)**
2019年5月22日(水)～24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

- ◆営業の固定観念から開放され、営業活動の視野が広がった。
- ◆職場に持ち帰れる内容が多く、大変参考になりました。

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
5/22(水) 9:30～17:30	1. 営業リーダーとしての役割	<ul style="list-style-type: none"> ●「自分が売る」と「売れる営業チームを作る」ことの違い ●営業チームを作るための3つの管理ポイント (目標・時間・モチベーション) ●自己管理 (セルフプロデュース) の重要性
	2. 営業活動管理の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ●部下の営業力を高める効果的な指導法 ●部下とチームがともに成長する目標づくりの考え方、進め方 ●成果につなげる進捗管理の考え方、進め方
5/23(木) 9:30～17:30	3. 営業活動管理の具体的な手法	<ul style="list-style-type: none"> ●改善効果がよく分かる具体的なマネジメントの仕方と留意点 ●効果・効率的な営業管理に役立つツール【演習】 ●営業計画の立て方
5/24(金) 9:00～17:00	4. 売れる営業チーム作りの進め方(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ●営業チームに必要な成功ノウハウの蓄積、活用法 ●目標を達成するための部下への接し方を考える ●自部門の目標設定と課題解決策の作成

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

講師紹介

▶東條 裕一 (とうじょう ゆういち)

株式会社エッグスコンサルティング 代表取締役

大学卒業後、損害保険会社で14年間営業職を経験。2003年に中小企業診断士資格を取得し独立して、コンサルティング会社を起業。中小企業に対して、新人でもベテランでも一定の成果が上がる、経験やセンスに頼らない「営業の仕組みづくり」を提唱、支援している。2014年度中小企業シンポジウムにおいて、中小企業庁長官賞を受賞。著書に『3か月で結果が出る18の営業ツール』(税務経理協会)がある。