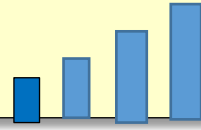


「できる営業社員を多くする研修」 のご提案



できる営業社員を増加させる研修

アップ経営コンサルタント株式会社

電話 03-5651-0702

営業統括部長様、営業企画部長様

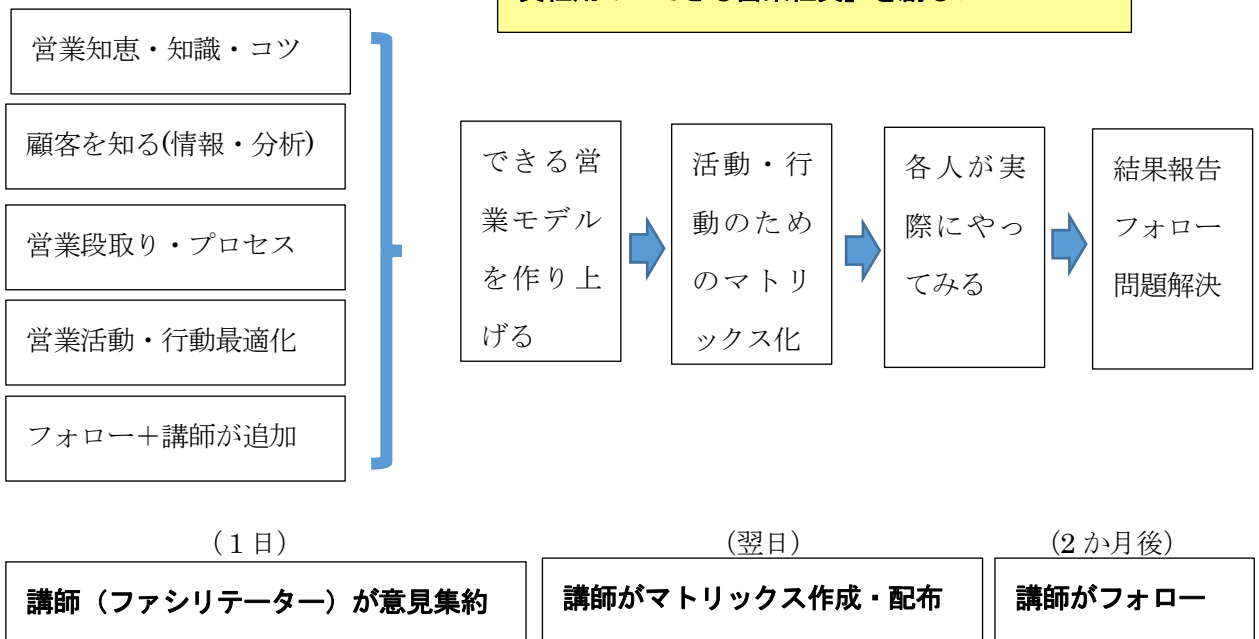
できる営業が多い会社はどんどん成長します。しかし、多くの会社にそんなにできる営業社員が多いわけではありません。上司が部下育成するのも限界があります。そうすると、できる営業社員に仕事が集中してしまいます。

どうしたらもっと多くの営業社員を「できる社員」にすることができるかです。

そこで必要なことは「できる営業社員」をモデル化し、そのモデルを他の社員が利用する方法があります。でも一般的なモデルでは自社に通用しません。貴社用のものが必要です。

当社がご提案する「できる営業社員のモデル」作りは、ファシリテーターとなる講師がまず、成績優秀者（ハイパフォーマー）の現場の知恵を引き出しながら営業社員に必要な能力の「見える化」を行います。そこにファシリテーターの経験により必要な能力を追加し、貴社用の営業社員モデルを作り上げます。そして、『実行させ』その後『フォロー』をします。

(ディスカッション)



できる営業者の活動・行動マトリックス (大項目ごとに1~2枚、合計約10枚)

できる営業社員のイメージ :

大項目	具体的能力	詳細項目	実施事項	実施方法	解決
例
営業知恵・知
識・コツ				

*分類 各社様によって異なります

*貴社のオリジナルなものができます

利用する思考モデル一覧 (各場面において利用するものです)

1. ナレッジファシリテーション
2. ナレッジネープリング技法
3. オズボーン
4. TRIZ
5. V字工程法則

研修対象者

・営業社員 ・営業発リーダー ・営業企画 ・マーケティング者 25名以内

研修時間

1. できる営業モデル作り 1日間 (半日2回でも可)
2. 営業マトリックス提示 作成は講師が行います。マトリックスは当日もしくは翌日メールで送付します
3. フォロー 2か月後、3時間。結果フォローをします
(事前に結果表を提示して頂きます)

研修場所

貴社指定場所

研修費用

一式 150万円+税+東京から交通費

研修講師

多くのファシリテーター研修実施者
当社専属講師（中小企業診断士など）

NDA締結

研修前に貴社にNDAを提示致します

実績

大手企業・中堅企業に多数の実績あり

実施フロー

1.事前準備

事前に貴社の商品等を調査します。今後の貴社のビジョンをお聞きします。現状の営業の状況をお聞きします。話せる範囲でお話し下さい。

2.目標の設定

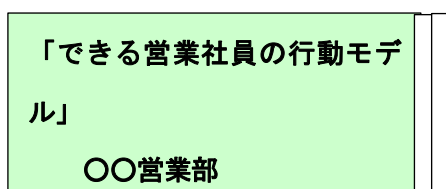
「どのレベルの人をどのレベルまで上げる」という目標を設定します

3.研修 1日目

- ①講師と受講者と**ディスカッション・ファシリテーション方式**が基本です
- ②営業開拓に必要なプロセス等含めて、**能力・活動・行動の大分類**をします
- ③グループに分かれて**具体的な能力を思考し、発表します**
- ④ある程度まとまった所で、**講師が不足事項についてフォローします**
- ⑤**再度ディスカッションをして思考し、発表します**
- ⑥これを**大分類ごとにマトリックスに落とし込みます**
- ⑦最終的には**できる営業モデルを作り上げます**

翌日

- ①講師が**できる営業マトリックスをエクセルに整理し、貴社に提示します**
- ②受講者に渡して頂き、**受講者はそのできるモデルに従って、自分の能力を高めたりやり方を変えたりして実施して頂きます。**



4.フォロー

2か月後

- ①**2か月経った時に自分が行った事、その成果、課題について事前に**

レポートを講師に送付頂きます。

②**フォロー研修を行います。3時間**

③各人の課題に対して**その解決方法を指導します**

5. 目標達成度評価

①個人ごとに**目標達成度を調査します**

貴社で実施下さい。

6. 追加フォロー(必要な場合のみ)

別途費用が掛かります

1回3時間 50万円+税

実施事項は2か月後のフォロー研修と同じです。但し、目標に達していない人を重点的に行います。

研修メリット

受講者メリット

- ①受講者は**自分の問題点が明確になり、何をどうすべきかが分かる**
- ②フォロー研修により、**自分の課題を解決できる**
- ③**できる自分に自信が付く**
- ④さらに**高いレベルの目標に挑戦し、実現させる**

組織メリット

- ①**できる社員が多くなる。組織目標が達成できる**
- ②「できる営業モデル」は**受講者以外の人にも利用できる**。
他の部署にも利用可能
- ③「できる営業モデル」は**新しい事業での営業にも利用できる**

将来メリット

- ①「できるモデル」で実行した個人の活動内容を蓄えることで、**AIによる新しい営業モデルを作り上げることができ、少人数化が出来る**

問合せ、ご注文は

アップ経営コンサルタント株式会社 <http://upkei.jp/>

東京都中央区日本橋浜町 2-61-6 1101号 info@upkei.jp

電話 03-5651-0702 研修部まで