

強い営業組織をつくりあげる

営業本部長・部長クラス研修【2日間】

～経営計画を「やり切る」組織をつくり上げる、予材管理を駆使した実践マネジメント～

中小企業を取りまく経営環境は、人手不足の影響もあり、年々厳しさを増しています。経営目標を正しく組織に落とし込み、PDCAサイクルを回し続ける営業組織をつくり上げなければ、ジリ貧に甘んじることとなり、その先は淘汰です。

営業個々の実績を集計するだけの受け身姿勢のマネージャーは不要です。組織営業を展開するための鍵となるのは「仕組み」と「コミュニケーション」。**経営者・営業部門統括責任者・営業部門長は、営業現場任せの属人的な営業体制から脱皮し、外部環境の変化に打ち勝つ再現性のある強い営業組織を構築・運用していかなければなりません。**

本セミナーでは、中小企業が取るべき経営目標と現場行動をつなぐ具体的な手順と手法を解説いたします。

◇ 対 象 ◇ 営業部門統括責任者(担当役員、本部長、部長クラス)、経営者

◇ 日 時 ◇ 2019年7月9日(火)～10日(水)
<各日10:00～17:00(昼食休憩13:00～14:00)>

◇ 場 所 ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
[大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階]

◇ 講 師 ◇ **桑原 賢一 氏 (株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役)**

大手化粧品メーカーを経て、株式会社アタックスへ入社。前職では、中小企業の経営指導から現場販売員のリクルート・指導・育成までトータルに行う。3,000名以上の販売員に対してのカウンセリング相談実績を有し、現場同行指導を通して延べ100名以上のトップセールスを育成。

コンサルティングの継続依頼率は群を抜いており常に非常に高い評価を得ることから、現在、セミナー講演は殆ど行わず、ハンズオン・コンサルティングによる現場指導を中心に活動。

最低でも目標予算を達成させるマネジメント手法「予材管理」を駆使したその指導範囲は、上場企業の営業戦略構築・運用から、小規模企業の営業組織に対しての直接マネジメント、営業マン個人に対しての個別指導と広範におよび、コンサルティング支援における行動変革率は100%を誇る。



◇ 受 講 料 ◇ 投資先企業 58,000円/人 (テキスト・消費税込、昼食含まず)
一般企業 63,000円/人 (テキスト・消費税込、昼食含まず)

◇ 申込方法 ◇ 申込書に必要事項をご記入の上、事務局までFAXにてご送付下さい。

◇ 問合せ先 ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 佐藤・三竿
〒530-6128 大阪市北区中之島 3-3-23 中之島ダイビル 28 階
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703

【1日目】

目標予算を絶対に達成させるマネジメント手法「予材管理マネジメント」の全体像を紹介し、営業の属人的スキルに頼らない、いわゆる「羊の群れ」で競争に勝つ方法を解説します。

1. 組織の焦点を本当の目標に当て続ける

2. 目標から逆算した行動指標(KPI)を設定する

3. 「やり切る」量のマネジメント・質のマネジメント

4. 予算達成し続ける「予材管理マネジメント」

5. 営業幹部による営業組織力強化マネジメント



【2日目】

初日に紹介した全体像を現場で適用、マネジメントするためのポイント・具体的手法を解説します。

1. 大量行動を担保する計画と指導のポイント

「待ち」の営業を排除し、スケジューリング力を高め、顧客との接触時間を絶対的に確保する。

2. 「予材ポテンシャル分析」の紹介と活用

「行くべき先」を洗い出し、クロージングさせる案件と将来的な営業活動を無理なく同時進行します。

3. 営業活動を「行くべき先」に集中させる手法と指導

マネジメントツール「KPIアカウントシート」を紹介、営業の計画・活動・結果を「見える化」します。

4. 営業活動で「やるべきこと」がなされているか

接触レベル確認ツール「予材配線図」を紹介、提案内容がクロージングに向けて進捗しているかを「見える化」します。

5. 予材管理の運用

「行くべき先」へ行き、「会うべき人」に会い、「やり切る」。PDCAをまわしながら、勝つまで続けることにより、その後は勝ち続ける。

FAX: 06-6459-1703 (番号違いにご注意ください)

参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

当該参加申込の情報は、講師機関と共有利用いたしますが、本セミナー以外の目的で利用することはありません。

「営業本部長・部長クラス研修」(2019.7.9～10) 申込書

会社名	(カ)	
所在地	〒	
受講者名	所属・役職名 ①	(カ) 氏名 [歳]
	所属・役職名 ②	(カ) 氏名 [歳]
連絡担当者 (ご請求先)	所属・役職名	(カ) 氏名
	TEL	FAX
通信欄		