

営業管理職研修

全ての売上、利益は、お客様接点である営業現場から生まれます。環境がますます厳しくなる中で、営業管理職、責任者の営業力、戦略立案力、マネジメント力はいかがでしょうか？今のまま現場に任せていて、この厳しい環境を乗り切れるでしょうか？

現場の問題整理、解決方法の検討、実践、検証というサイクルの中で能力向上、行動変革を狙います。営業課題解決のための基本知識・スキル、思考フレームを共有し、営業力を向上するための研修です。



■ 目的

- ・ 営業管理職、営業責任者としての営業スキル、戦略立案・展開力、マネジメントスキルを学習する
- ・ 科学的営業力向上、営業付加価値向上に向けた課題、顧客接点の最前線の営業マン育成のための課題を共有し、問題解決のための技術、方法論を検討し、実践、共有する。
- ・ 営業管理職・責任者が一堂集まることにより、経営が伝えたい意図や方向性、現場の意見を共有し合う

■ 対象

営業課長、営業責任者クラス 1回実施人数15名まで

■ 料金

1日研修(1回40万円)×6回 240万円

■ 研修の進め方

テーマ別講義 + 講師ファシリテーションによる参加型セッション
毎回 課題設定 ⇒ 翌月実践の振り返り(PDCA+アクションラーニング形式)
それぞれの日程を1ヶ月 間隔を取る(課題解決のための実践期間)

■ 特徴

- 1 直面している問題点の整理、将来を見据えた営業課題を自分たちで整理する。
- 2 毎回研修の場で、営業の問題や、課題を持ち込んでもらって議論、グループセッションを行う。
- 3 次回までの営業変革課題を設定し、研修の最初に振り返りを行う。解決の方向性議論。
- 4 研修の間では設定課題の解決(進捗)、宿題、課題図書をこなし補習する。
- 5 他社例やケーススタディ等を通して、基本的フレームやセオリーを学び、視野を広げる。
- 6 研修を通して具体的な営業課題に対する解決方法を指導し、組織的ノウハウにつなげる。

■ 期待される効果

1. 営業管理職に必要な対人力、部下育成力、業績管理、仕事の改善、マーケティング知識、戦略立案力、提案力向上など、営業マネジメントに必要な知識、実践的スキルが向上する。
2. 演習を通じ、学んだことを自職場の状況に置き換える。
現場のリアルなテーマに対して同僚と議論することでお互いの考えが深まり、共感、モチベーションが高まる。
3. 毎回学んだことを次回まで自部門で実践、実践結果の振り返りを行い、お互いに学びあう。
またお互いの変化度を共有し、刺激になり、決めたことを主体的・計画的にやりきる習慣が身につく。
4. 最終的には「行動変革宣言」を発表、上司に報告、人事評価、目標管理と連動してもらい具体的に指導、行動変革の定着につなげてもらう。

プログラム

<学習テーマ案>

●営業スキル編

●マーケティングスキル編

●マネジメント編

<p>現状把握編 意識変革</p>	<p>1ヶ月目</p>	<p>自己変革</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握 ・問題意識 ・ビジョンの共有 ・6ヵ月後の自分 ・営業の問題整理:事前アンケートより ・ミッションの確認 ・危機意識 ・キャリアの高め方 	<p>環境分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状把握 ・競合分析 ・自社の強み、弱みの整理 (SWOT分析) ・市場把握 ・顧客分析 	<p>マネジメントとは何か</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織設計の基本 ・経営理念、ビジョンの役割 ・改善と改革 ・効率性と効果性 ・経営的視点 ・職場の問題整理
<p>営業基本理解「5段階強化法」</p>	<p>2ヶ月目</p>	<p>営業力を高める基本手順 ①②③</p> <ul style="list-style-type: none"> ①営業活動量を上げる ②顧客の明確化、分類 ③顧客の情報把握 	<p>差別化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品理解 ・ポジショニング ・ターゲティング ・競争優位の作り方 ・商品戦略 ・セグメンテーション ・差別化戦略 	<p>職場のコミュニケーション、指示命令、報連相</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対人力 ・人間関係構築力 ・効果的な会議の進め方 ・質問力 ・伝える力
	<p>3ヶ月目</p>	<p>営業力を高める基本手順 ④⑤</p> <ul style="list-style-type: none"> ④課題整理、仮説提案力とは ⑤顧客との関係性強化 「購買支援営業」を目指す 	<p>戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客理解 ・仮説設定力 ・ランチェスター戦略 ・顧客価値 ・バリューチェーン 	<p>部下育成、教える力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・育成課題設定 ・権限委譲 ・コーチングスキル ・モチベーション
	<p>4ヶ月目</p>	<p>営業スタイルの確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・効果的な時間の使い方 ・スケジュールリング ・ヒアリング・クローゼング力 ・課題解決型営業のスキル ・新規顧客探客 	<p>戦略フレームの基本</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PPM ・4つのポジショニング ・アンゾフの事業開発マトリックス ・プロダクトライフサイクル ・3Cのフレーム 	<p>仕事の管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標管理の進め方 ・効率的な仕事の進め方 ・タイムマネジメント ・評価力 ・面談力
<p>実践力評価編</p>	<p>5ヶ月目</p>	<p>業績マネジメント・指導の方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業計画の立て方 ・目標達成のための業績管理の方法 ・業績低迷者のマネジメント 	<p>ビジネスモデルを理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルとは何か ・ビジネスシステム分析 ・ABC(バレット)分析 ・80:20の法則 	<p>仕事の改善・問題解決力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・問題と課題 ・問題解決の手順 ・仕組み構築力 ・分析力 ・見える化
	<p>6ヶ月目</p>	<p>営業変革・組織営業強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織営業の推進法 ・勝ちパターン、負けパターンの学習 ・営業標準化 ・ナレッジマネジメントの活用 	<p>今後の営業計画立案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業計画書の発表 ・全体セッション 	<p>組織強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジョンの確認 ・組織の体質改善 ・徹底力強化 ・リーダーシップ

■「営業スキル」「マーケティングスキル」「マネジメント」の割合は状況に合わせて構成を変更することが可能です。

研修終了後

■行動変革宣言に基づいて、研修終了レポートを上司に報告し、その後の目標管理、人事評価目標と連動し、上司からの指導、行動変革の定着を目指します。

