セミナーNo.0701

メンバー全員がハイアベレージを残す営業チームを作りたい
営業マネージャー・リーダーの方へ

一般社団法人 中部産業連盟 中産連

オンライン受講（Zoom）

「営業組織力強化」への具体的な進め方

～営業プロセスの“見える化”と“共有化”で営業の質と成果を高める技術をお伝えします！～

とき 2021年 9月 9日（木） <1日研修 10:00～17:00>

開催形式 オンライン開催（Zoom）

ご参加いただきたい方

● 営業マネージャー・リーダー

※特に
- 不況でも確実に売上を伸ばす方法とシンプルなしくみのつくり方を知りたい方
- スタープレイヤーに頼ることなく、個人のアベレージを上げたい方
- 本来部下に任せたい現場の営業仕事を自分が肩代わりしている方

売上がどうしても上がらない営業組織の悩みを解決します！

☑ 新型コロナの影響で売上が大幅減。にもかかわらずこれといった打開策もない…。
☑ 既存顧客へのメンテナンスで精一杯。新規開拓まで手が回らず、開拓できる営業マンも少ない（いない）…。
☑ 営業マンによって売上に大きなバラツキがある…。
☑ 営業センスのある営業マンがいない（少ない）…。
☑ 全員が良い業績を出せる営業組織をつくりたい。

今、このようなことで悩んでいる営業マネージャー・リーダーは多いのではないでしょうか？
本研修では、これらの課題や悩みに対する解決策として、

- **営業経験が少ない人でも、確実に売上が伸ばせるようになるノウハウ**
- **営業マン個人に頼るのではなく、チームで協力しながら売上を伸ばせるノウハウ**
- **個人の成功体験をチーム全員が共有して活かせるようになるノウハウ**

をお伝えします。

◆ 導入企業50社以上が起こしてきた営業イノベーション！ 次はあなたの会社の番です！

本研修でお伝えする**『売れるしくみづくり』**のノウハウを組織に導入・定着させることができれば、

- **営業チームの大半が営業未経験な方でも、たった１カ月で売れる営業チームに変わり始める！**
- **ベテランや好成績を残す営業マンの営業ノウハウをチーム全員が使えるようになる！**
- **ＢｔｏＢやＢｔｏＣ、ルート営業や新規開拓営業など顧客に関係なく、安定した売上を確実に上げられるようになる！**

といったことが起こります。
新型コロナの影響や不況で営業成績が上がらない組織、業界全体が斜陽にある組織、営業マンひとり１人が疲弊している組織など、
あらゆる営業組織が抱える問題に対し、これ以上にない処方箋になります。
これまでとは全く違った「手応えのある確実な一歩」を踏み出したい方は、ぜひ本研修にお越しください！

研修参加者の声

◆専門商社　代表取締役

幹部全員で参加した甲斐があった。自分がなんとなく考えていた組織で売上を上げる方法を講師が見事に具体的かつ体系的に解説してくれた。
今後もこの手法を続けて確実に導入していきたいので、早速コンサルティングを実施したい。

◆自動車部品製造　課長

現在抱えている課題解決につながる体系的なノウハウでした。明日からすぐ社内展開していきたいと思います。

◆広告代理店　課長

自社も同じような仕組みで回していましたが、回しかたやマネージャーのマインドが全然違っていてダメでした。今日学んだことをきちんと実践すれば、組織が確実に変わっていく手応えを感じました。

「営業組織力強化」への具体的な進め方

講　師

営業チーム力強化コンサルタント

リクルートで学び磨き上げた営業手法をもとに、リクルートの営業代行会社のマネージャーとして10年間で50社（600名以上）の営業組織改革を担当。全支援先で売上拡大率150%を記録し、No. 1マネージャーの評価を得る。2006年「売れる営業チームの作り方」コンサルタントとして独立。徹底した「現場主義・結果主義」で進めるコンサルティングは、“分かりやすい&取り入れやすい&実践しやすい”三拍子で支援先で高い評価を得ている。「売れる営業チームを作る」をテーマにした著書は、トップセールスを育てるのではなく、メンバー全員がハイアベレージを残し、1人1人が活躍できる営業チームを作るノウハウ本として高く評価されている。

◆ 研修プログラム

1.売れない営業マンが多いほどチームは成長する

（1）営業組織の成果は99%マネージャーで決まる
（2）スーパー営業マンがいるとチームは成長しない
（3）常に成果を出すチームと出せないチームで起きている日常の違い

2.売れるしくみを実現する営業会議の進め方　体感ワーク

（1）営業会議を疑似体験 ～売れるチームでは何が行われているのか?～
（2）営業会議でわかる現時点でのチームの戦力と営業マンの育成課題
（3）売れているチームと自チームとの営業会議の違いをチェック

3.営業マンを成長させるために欠かせない6つの取組み　ワーク

取組み1　結果に対して、「なぜ、そうなったのか?」を分析する
取組み2　メンバー全員が迷わず行動できる「基本プロセス」を作る
取組み3　重要ポイントだけ「マニュアル化&トレーニング」を徹底する
①代表マニュアル例の紹介
②マニュアルの作り方
取組み4　「何を・どれだけ」やれば目標達成が可能か行動仮説を立て、常にメンバーで共有する
取組み5　営業活動結果の進捗・行動履歴・分析を仮説検証できる「マネージメントツール」を作り、使いこなす
①「日報」の作り方&活用法
②「プロセス管理シート」の作り方&活用法
③「顧客管理シート」の作り方&活用法
④「ヨミ表」の作り方&活用法
取組み6　成長支援の役割を担う「定例会議」の運営の仕方を身につける

4.リーダーに必要なのは、数字管理よりもビジョン

（1）人を動かす「熱き心」を、「しくみ」に落とし込むと数字は上がる!
（2）ビジョンの力でモチベーションが低いチームを高いチームに変える　ワーク
（3）自分たちは何を目指すのか?「誰に・何を・なぜ」を明確にし、常に意識しよう

5.研修のまとめ

・総復習&質疑応答

「営業組織力強化」への具体的な進め方（9／ 9）　参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	中産連会員30，800円（消費税込）　中産連会員外36，300円（消費税込）
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。（https://www.chusanren.or.jp） 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	① 開催日の約１週間前なりましたら、参加者宛に「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ② テキストと請求書は開催日の約１週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・ＩＤを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 テキスト発送後（開催日の約1週間前）……受講料の100%　※テキスト発送日はセミナーにより異りますので下記担当者へご確認ください。
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟　マネジメント事業部　小橋川 〒461-8580　名古屋市東区白壁3−12−13　TEL052-931-9824　FAX0120-342-340　e-mail : seminar@chusanren.or.jp

年　月　日

会社名

〒

所在地　　TEL　　FAX

参加者所属部課役職名	参加者氏名（フリガナ）	年齢	E-mail アドレス

申込責任者所属部課役職名	申込責任者氏名（フリガナ）	E-mail アドレス

会社概要	業種（主要製品名）	資本金	従業員数
		百万円	人

中部産業連盟会員（○印をお付けください）	会員　・　会員外

今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。
詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧下さい。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。　□　セミナーなどの関連情報の案内を希望しない

一般社団法人 中部産業連盟 中産連　FAX 0120-342-340　マネジメント事業部　小橋川 行 ★

セミナーNo.0701