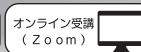


メンバー全員が高い成約率を出す営業チームを作りたい方へ



科学的に売上をあげる

「チーム営業」の実践と横展開の進め方

と き 2024年 11月 21日(木) 9:30~16:30

開催形式 会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

～営業プロセスの“見える化”と“スキルの標準化”による「しくみ」で成約率を伸ばす!!～

ご参加
いただきたい方

● 営業マネージャー、チームリーダー

※特に ● メンバー一人ひとりが楽しく、自律的に活動する営業チームをつくりたい方

● エース級の担当者に頼ることなく、みんなで成約率を伸ばすチームをつくりたい方

● しくみ(プロセスの見える化、スキルの標準化)で再現性の高い売上をあげるチームをつくりたい方

誰でも実践可能で「科学的に成約率が上がる」営業チームづくり&メンバーの育て方!

- 新型コロナの影響で売上が大きく減り、その状態からなかなか回復できていない…。
- 既存顧客の維持で精一杯。新規開拓まで手が回らず、開拓できるスキルを持つ営業担当もほとんどいない…。
- 営業担当によってスキルや業績に大きなバラツキがある…。
- 営業スキルやノウハウが属人化しており、メンバー間で共有されていない…。
- チームの営業担当全員が良い業績を出せる組織をなんとかつくりたい!

今、こういった課題を痛感している営業マネージャーやリーダーは意外と多いのではないのでしょうか？
そこで本研修では、これらの課題の解決策として、

- ✓ たとえ今業績を出せていない人や営業経験が少ない人でも、しっかりと成約率が上がるようになるノウハウ
- ✓ エース級の営業担当に頼るのではなく、チームのみんなで助け合い、みんなでチームの売上を伸ばせるノウハウ
- ✓ 個人の成功体験を属人化させず、チーム全員が擬似体験として共有し、自分のスキルとして活用でき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! 次はあなたの会社かもしれません!

本研修でお伝えする『営業メンバー同士が相互研さん&支援して、チームとして安定的に売れていく仕組みづくり』のノウハウを自チームに定着させることができれば、

- 仮りに今、営業担当の大半が業績を出せていなくても、数ヶ月後に売れる営業チームに変わる!
- 高業績を出している担当者の実践ノウハウを、チーム全員が自分のやり方にカスタマイズして自由に使えるようになる!
- 既存顧客の深耕開拓に加え、新規顧客も着実に獲得できるようになる!

といったことが起こります。

更に、新型コロナの影響や長引く不況で営業成績が上がらない企業、斜陽の業界といわれる企業、営業担当が疲弊している組織など、多くの営業組織が抱える慢性的な課題解決に役立つ、分かりやすく短期間で成果が出せるリアリティにあふれた打開策です。

これまでとは一味も二味も違う「手応えのある新たな一歩」を踏み出したい方は、ぜひ本研修で「売れる営業組織のしくみのつくり方」を学んでください!

研修参加者の声



経営層全員で参加しました。自分がなんとなく考えていたチーム営業のイメージで売上を上げていく暗黙知の方法を講師が見事に体系的に言語化してくれました。この研修のノウハウを自社に取り入れ、コンサルティングをお願いしたところ、業績をV字回復させることができました。講師の方には感謝しかありません!

専門商社 代表取締役



自社も同じような仕組みで営業組織を回していたつもりでしたが、チームの動かし方や帳票類の使い方が全く違っており、機能不全を起こしていました。今日学んだことをきちんと実践すれば、組織が確実に生まれ変わる手応えを掴むことができました。

機械・部品 課長

◆研修プログラム（9:30～16:30）

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

ワーク

(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
(3) 自分たちは何をを目指すのか？「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

講師

中産連パートナー講師（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社以上の営業組織改革を実現する。全支援先で売上拡大率対前年比150%以上を達成し、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しくみづくりコンサルタント」として独立。「現場主義・結果主義」を標榜しながらも営業の楽しさに徹底してこだわるコンサルティングは、“分かりやすい×楽しい×続けやすい”の三拍子がそろっており、支援先を幾度となく窮地から救ってきた。これらのノウハウを集約した講師の著書は、トップセールスを育てるのではなく、凡人と言われる営業マンでもハイアベレージを残して活躍できる営業チームが作れるノウハウ本として高く評価されている。

科学的に売上をあげる「チーム営業」の実践と横展開の進め方（11/21）参加要項／参加申込書

参加費（1名様）

セミナー受講のみ	中産連会員	中産連会員外
36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)	48,400円(消費税込)
フォローアップ(動画視聴)※付き	42,900円(消費税込)	48,400円(消費税込)

※受講者専用のフォローアップ動画で、学びの着実な落とし込みと事後行動支援につなげます。

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。
●FAX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。
●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。
※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

<会場受講の場合>
受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。
<オンライン受講の場合>
①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」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。
・会 場 受 講 の 場 合 ： 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・受講料の100%
・オンライン受講の場合 ： 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な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 マネジメント研修事業部 小橋川
〒461-8580 名古屋市長区白壁3-12-13 TEL：052-931-9824 e-mail：kohashikawa@chusanren.or.jp

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

フォローアップ (事後行動支援) を希望(✓)	受講形態	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
	☐ 会場 ☐ オンライン			-----		
	☐ 会場 ☐ オンライン			-----		
	☐ 会場 ☐ オンライン			-----		

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

中部産業連盟会員(○印をお付けください)

会員 会員外

今回ご紹介いただく個人情報、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)をご覧ください。
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

マネジメント研修事業部 小橋川 行
セミナーNo.2708