

—— 目標達成するマネジメントの仕組みを手に入れる! ——

新企画



営業マネージャーのための 結果を出す組織営業活動の設計術

開催日: 2020年9月15日(火) 10:00~17:00

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: 楠アクチャーコンサルティング 代表取締役 **いわつき やす たか**
岩月 康隆 氏

略歴:

これまで300社近い企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『スリーM経営』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。

◆特色

営業活動に仕組みが必要なように、営業のマネジメントにおいても会社として共通の仕組みを構築する必要があります。さらに営業活動において継続的に結果を出すには、組織が丸となって事実を踏まえ、論理的に「考え」「行動する」仕組みをつくるのが重要です。これが、チーム営業であり、組織営業というものです。本セミナーでは、組織営業を定着させるための営業活動を設計し、「なに」を「どのように」マネジメントすればいいのかについて具体的に解説します。

■セミナーのポイント

マネジメントの本質である『部下育成・部下支援』のための営業プロセスの見える化と、3ヶ月・6ヶ月先の売上のために何をすべきなのかといった具体的指示を出すための営業活動の設計の仕方について、具体的にご指導します。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. マーケットが大きく変化している

- (1) マーケットが劇的に変化している
 - ・ほとんどの産業が成熟化している
 - ・マーケットの縮小を数字で捉えているか?
- (2) 求められる営業の「質」が変わっている
 - ・商品情報が営業の「武器」にならない

2. 営業マネージャーに求められる役割とマネジメントスタイル

- (1) 管理者の3つの役割
 - ・一定期間までに、人・モノ・金・情報を使って一定の成果を収める
 - ・自分より優秀な部下を育てる
 - ・自部門・部下を元気にする
- (2) 部下の特徴に合わせた呼応型マネジメントの必要性
- (3) 旧KKD(経験・勤・度胸)から新KKD(科学・計画・データ)へ
- (4) 意識変革は行動変革から
 - ・「人」は変えられないが「行動」は変えられる
 - ・部下に「してほしい行動」を増やすのは、上司の対応次第

3. 営業活動を科学的に設計する

- (1) できる営業はこれを確実にやっている! 営業プロセスとサイクル
 - ・アポ取りからクロージングまでを“見える化”せよ
 - ・営業には“前営業”“本営業”“後営業”がある!
 - これを定型化せよ

- (2) 新KKD(科学・計画・データ)マネジメントの実践
 - ・ブラックBOXの営業活動を可視化せよ!
 - ・営業活動には3つある! トリプルサイクル営業
 - ・部下は何が得意で何が不得手かを把握せよ!
 - ・あなたのコミュニケーションスタイルは?

4. 営業数字計画はなぜ必要なのか

- (1) 営業数字計画の重要性を知る
- (2) 中期計画と年度計画の整合性の整合性は大丈夫か?

5. 利益を確保する売上目標の立て方

- (1) 営業利益を確保する魔法の方程式
 - ・生産性から目標売上と許容固定費を算出する
 - 目標売上・営業利益設定 **【演習】**
- (2) 全体計画を部門、メンバー(個人)予算に配分する
 - ・公平な目標売上額の配分法

6. 結果を出すための先行情報管理と行動計画

- (1) 結果が出せないマネジメントの問題点
- (2) 目標達成に必要な4つの報告・5つの情報とは
- (3) 3ヶ月・6ヶ月先の売上を予測する具体的手法
- (4) 逆算発想で活動通過期限を設定する
- (5) 行動計画と先行情報管理でメンバーの行動を修正する

参加申込書

(*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」
関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします)

受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

9/15(火) 営業マネージャーのための結果を出す組織営業活動の設計術【FAX.03-3699-6629-6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
業種(具体的に記入してください)					氏名		
					E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。
一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。

【お問い合わせ先】
03-5653-3951
研修セミナー部 (H)