

A コース 部下を持つ管理職としての営業スキル 『商談の進め方』

1 日目 お客様との強力な信頼関係を構築！ 4/14(木) 部下の規範となる商談力

1. 「モノを買う」ことの大原則を再確認
2. お客様と会った「時間」より「回数」が重要！
3. あなたは、どんな自己紹介をしていますか？
4. 強力な信頼関係を築く4つのポイント
5. 顧客の心の窓を開く6つの話法
～誘導・沈黙・繰り返し・2つの質問・解釈～

2 日目 スピーディに商談をまとめる 5/26(木) 効果的クロージングのテクニック！

1. 前回の復習と職場での実践報告の共有
2. 『売ってくれ』と言ってもらう5つのステップ
3. あとからグダグダ言われない
クロージングの決めゼリフ
4. 最初に出た反対意見は「交渉の本質」ではない
5. 次の商談につながるための締め方

B コース 「残業を減らせ！売上は増やせ！」 でも結果を出す！ 『段取り仕事術』

1 日目 チームの業績を上げる 6/23(木) 最初の段取りは正しい目標設定

1. 具測達一の原則で部下の目標を考える
～具体的、測定可能、達成可能、一貫性～
2. 部下の『大丈夫です』を何%信用できますか？
～「円滑なコミュニケーション」を科学する～
3. 『怒られたくないだけの部下』を変える
～「問題回避型」の部下を「目的志向型」へ～
4. 目標以上の成果をあげるために

2 日目 長期的な戦略にもとづく 7/28(木) 「顧客訪問」の段取りを考える

1. 前回の復習と職場での実践報告の共有
2. 売上目標達成の5つのポイント
3. 訪問時間を最大化するタイムマネジメント
4. 『わかりません』、『例年これくらい』はダメ！
～5つの得意先情報を知り、売り込む余地を探す～
5. 「得意先浸透度」を上げる訪問計画表

C コース 「指示待ち部下」が自発的に働き出す 『営業部隊の管理』

1 日目 チーム売り上げを最大化する 8/25(木) マネジメントの考え方

1. 『(なんとなく)前年比105%目標』はダメ！
～「OGSM」でチーム目標と戦略を決める～
2. チーム全員が頑張れば達成できる
「絶妙な目標」を設定する方法
3. 『今月は気合入れるぞ！』は戦略じゃない
一貫性・持続性のある戦略の組み立て方
4. お金をかけない「ご褒美システム」と狙い

2 日目 部下の能力を120%発揮させる 9/21(水) チーム戦略の作り方

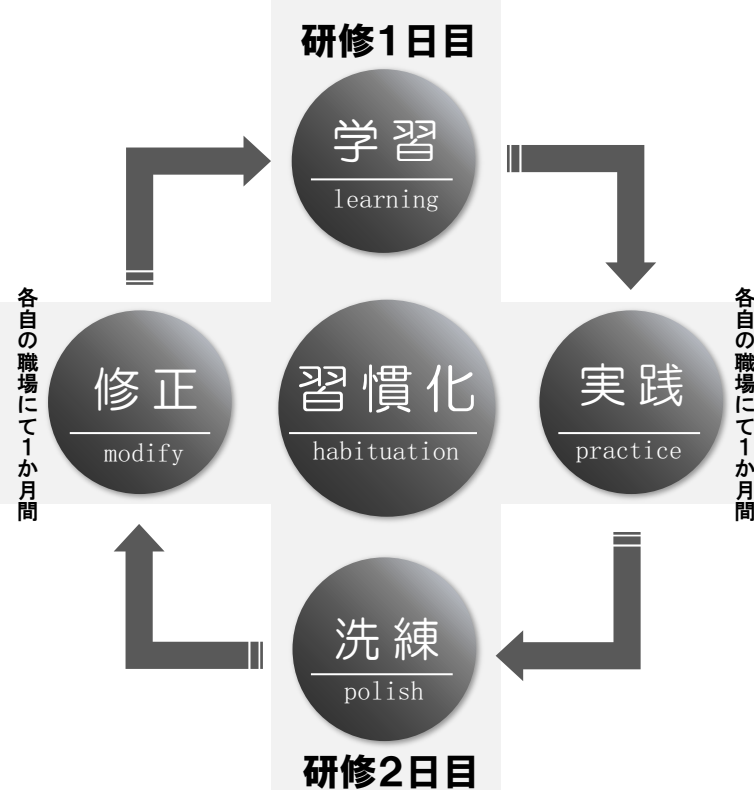
1. 前回の復習と職場での実践報告の共有
2. チームづくりで大切な3つのポイント
3. メンバーの進捗管理とフォローアップ
4. 上司の話し方が会社の印象を左右する！
～部下に同行した時のテクニック～
5. 女性の部下のマネジメント手法

■お申込みにあたって...

この研修は講義2日間で1コースとして、どのコースを選択しても

- ① 研修で技術・知識を学ぶ
- ② 各自の職場で実践して効果を試す
- ③ 結果を共有し、学びを洗練する
- ④ 新しい知識を加えて修正し実践する
というサイクルを体感できます。

講師から学んだ知識を普段の「習慣」に落とし込むことで、仕事に対する姿勢をより良く変化させることが目標です。ぜひ全3コースにご参加いただき、管理職である自分自身のレベルアップを図ってください。



習慣が変われば姿勢が変わる。あなたが変わればチームが変わる。

ビジネス環境が目まぐるしく変わる昨今。世代も価値観も異なる部下をまとめあげ、自分のチームを会社の中核に育てあげるには、あなたの実務経験を部下に与えるだけでは足りないのかも知れません。

この研修は、営業チームの管理者として部下の規範となる「商談の進め方」、厳しいタイムマネジメントが叫ばれる時代に必要「段取りの技術」、社員を簡単に増やせないからこそ重要となる「チームマネジメント」の3点を切り口に、1日だけの研修では習得できない『スキルの習慣化』を目標としています。実践的なロールプレイングとディスカッションを豊富に盛り込んだ研修の中で、営業管理職としての総合力を高めてください。あなた自身のビジネスマンとしてのスキル向上が、あなたのチームをレベルアップさせるでしょう。

講師 小森 康充 氏 (小森コンサルティングオフィス 代表)

実力主義の外資系企業で20年間の営業経験、人材育成経験を積んだ後、営業力強化コンサルタントとして独立。P&G時代には、トップクラスの営業成績を上げ続け、アジアパシフィック最優秀マネージャー表彰受賞。世界No.1トレーナーのコーチングスキルと自身の営業スキルをミックスした独自の営業手法を確立。実践的指導で企業の営業担当者のスキルアップ・マネジメント指導を行うほか、官公庁や大手企業など年間200回以上の講演を行う。

1962年 大阪府八尾市生まれ
1987年 同志社大学卒業。P&Gジャパン株式会社 入社
2004年 日本ロレアル株式会社 入社
↳ エリアマネージャーとして55店舗を管理
2007年 コーチ・ジャパン株式会社 入社
↳ ディレクターとして300人規模の組織を統括
2008年 神戸学院大学 客員教授就任
↳ リーダーシップ論等を担当
2009年 小森コンサルティングオフィス設立

