

ナントビジネスセミナーのご案内

売上を着実にアップさせる！

営業のやり方・仕組みの構築

日時：2018年10月4日(木) 13:00~16:30

会場：南都商事本社4階・新大宮セミナールーム

(近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分・裏面ご参照)

●セミナーのねらい

営業に期待されていることは、「一定期間内に一定の成果をあげる」ことです。では、成果をあげるためには具体的に何をすればいいのでしょうか。ただ単に動き回ればよいというものではありません。“ターゲット”を決め“訪問目的”を明確にし、たくさんの“訪問量”を投入することです。その基本にあるのが「戦略」です。戦略とは、売上目標を達成するための「やり方・仕組み」であり、会社全体で学ぶべきことです。

この戦略に則って、いかに営業「量」を高めるか、営業「質」を高めるか、そして管理者は「戦略・量・質」を高めるために、具体的に何をマネジメントすればいいのか。これが本セミナーのテーマです。強い営業をつくるための、3つの枠組みについてお伝えします。

★なお、セミナーの録音、録画等をご遠慮ください。

●対象

経営者・営業幹部・営業管理者・人材教育担当者の皆さま

■カリキュラム（主な内容）

1. 目標と結果のギャップはなぜ起こるのか？

- (1) 努力の仕方がわからない営業の現状
- (2) 目標達成は「ムリ」というその根源は？
- (3) 営業の意識は変えられるか？

2. 強い営業をつくる3つの枠組み

- (1) 営業組織のやり方・ルールを決める
- (2) 営業個人力をアップさせる
- (3) 営業管理者としてのスキルを磨く

3. 成果を出すカギ！営業戦略・戦術を実践する

- (1) 戦略の全社統一概念と共通言語の重要性

(2) 取引情報と顧客情報の違い

- (3) どんな戦略が今必要なのか？（地域戦略・シェアアップ戦略・戦略的顧客格付け・営業活動の標準化）
- (4) 営業の結果は営業「量」と営業「質」で決まる！

4. メンバーをサポートする管理者を育成する

- (1) 管理者は何をマネジメントしているのか
- (2) マネジメントの本当の意味とは

5. 営業が結果を出す「教育体系」とは

- (1) 中長期視点で誰に何を教育するのか

●講師 有限会社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

(講師プロフィール)

大手百貨店、中小デベロッパーを経て、1992年に実践コンサルタントとして独立。以来、増収・増益のM-One戦略コンサルタントとして、「現場で使える実践的な指導」をモットーに成果を出すコンサルティングで250社以上の企業において増収・増益を実現。組織営業の導入を機軸とした実践的な指導にあたっている。セミナーにおいては、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に至るまで、営業指導に定評があり、戦略指導⇒戦術指導⇒実践指導にブレイクダウンした営業プロセスの構築と実行の仕組みを、20年以上にわたり提供し続けている。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。



●受講料 1名 10,000円(消費税込み)【2名以上受講の場合、1名につき8,000円】

●主催 株式会社 南都銀行 ●お申込み・ご照会先 一般財団法人 南都経済研究所

TEL 0742-72-0711

お申込みは当研究所ホームページまたは裏面の「受講申込書」をご利用ください

