

営業幹部・営業マネジャー・営業リーダーの皆様向け

放っておいては伸びる訳がない!

これなら面白いほど営業マンが育つ

確実に成果の上がる営業マンの育成のしくみと教育法を公開

開催日：2006年9月6日 (水) 10:00~16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナー室

講師：IMコンサルタント ^{ひらまつ よういち}
代表 **平松 陽一** 氏

略歴：

1950年生まれ。玉川大学工学部卒業後、組織コンサルティング活動を経て、1983年IMコンサルタント代表となる。現在経営コンサルタントとして、指導業務、教育、講演を行っている。コンサルティング活動の傍ら、企業内に入り、管理職を兼務。人材育成を中心に直接指導し、同行営業で多くの成果を上げている。

〈著書〉「これなら面白いほど営業マンが育つ」(すばる舎)「営業部長のつくり方」(KKロングセラーズ)「営業社長の育成支援と組織営業力強化シート集」(アーバンプロデュース)「必ず売れる営業マンになれる」(すばる舎)「使える営業マンは現場で育てる!」(かんき出版)「売れないときの売れる営業」(産能大学)「営業幹部のための指導力倍増講座」(すばる舎)他多数。

◆特色

市場環境や営業スタイルが大きく変わってきました。それに伴い、部下である営業担当者の指導・育成の方法も変わりつつあります。

今、営業マネジャーに求められているものは、営業組織や個々の営業担当者の問題点や弱点をしっかりと把握して改善を図り、強力な営業態勢、優秀な営業担当者に変貌させる能力であると言えるでしょう。

本セミナーでは、営業マンを育てる仕組みづくりから、同行営業での育成、きちんとした管理で育てる手法、営業日報の徹底活用やミーティングの中で育てる方法など、確実に成果の上がる教育法を具体的に説明いたします。

◆カリキュラム

1. マーケットの変化が営業マンの育て方を変えた

- (1) 不況マルチメディアが営業マンを直撃する
- (2) ベテラン営業マンが売れなく、頼れなくなった
- (3) 営業マン育成は組織変革に通じる

2. 人材育成のしくみを再構築する

- (1) 人材育成の三本柱の本当の意味
- (2) 営業マンを見る正しい目を養う
- (3) 営業マン指導育成の基本ステップ
- (4) スキルズマップで指導項目を整理する

3. 同行営業による直接指導・支援

- (1) 不況マルチメディアが営業マンを直撃する
- (2) ベテラン営業マンが売れなく、頼れなくなった
- (3) 営業マン育成は組織変革に通じる

4. きちんとした管理で営業マンを育てる

- (1) 結果管理はゼロサム営業に向かない
- (2) A・BランクよりC・Dランクを押さえる
- (3) アポイントが確実性をジャッジする
- (4) 徹底したサポートで自身をつけさせる

5. 日報・会議を徹底して営業マンを育てる

- (1) 「とにかく書け」ではやはり書かない
- (2) 営業会議・ミーティングでは大切な研修の場

6. ロールプレイングで自身をつけさせる

- (1) 職場内ロールプレイングの進め方
- (2) ロールプレイングの題材の集め方
- (3) 即興ロールプレイングが効果を上げる
- (4) ケーススタディと併用して問題解決力を高める
- (5) ロールプレイングで職場を活気づける

7. こんな場合にはどう対処する?

- (1) 「プレイングマネジャーは業績が上がらないので、営業マン指導がやりにくい」
- (2) 幹部社員と若手営業マンのギャップの溝はますます広がる
- (3) 「ベテラン営業マンに「それではダメだ」といっても聴こうとしない」
- (4) とっつきにくい営業マンを説得するコミュニケーションはどうしたらよいか

参加申込書 (*個人情報の取り扱いに関して「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…23,100円 一般…30,450円

(参加者1名様、テキスト代・昼食代・消費税込)

9/6 これなら面白いほど営業マンが育つ

【FAX. (03) 3242-7343・4090 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒		派遣 責任者	役職・氏名 ----- E-Mail		
業種(具体的に記入してください)			*セミナーご案内のメールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールを希望されない場合は口に×をご記入ください。 <input type="checkbox"/>			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店	
参加者	氏名	所属			役職	
	氏名	所属			役職	
	氏名	所属			役職	
当社使用欄	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 /	同・別

会員の方：会費引落口座からの「口座振替」とさせていただきます。お振込みをご希望の場合はご連絡ください。[お問い合わせ先]
一般の方：受講票とともに請求書をお送りします。セミナー開催前日までにお振込みください。 03-3242-7341
《お願い》キャンセルはお早めにご連絡ください。当日のキャンセルは、受講料全額をいただきます。 研修事業部