

目標予算を絶対に達成させる！

営業ブレーク スルー研修

行動が変わる

営業マン研修がここにある!!

対象 20代～30代半ばの営業パーソン

第1組
1日目:5月24日(木) 2日目:6月26日(火)
第2組
1日目:10月12日(金)2日目:11月13日(火)

募集 25名程度(受講者が10名未満の場合中止させていただく場合があります。中止の場合は、開催日の1か月前に申込者にご連絡いたします)

講師 桑原賢一講師(第1組)・水田裕木講師(第2組)
(株)アタックス・セールス・アソシエイツ

会場 投資育成ビル7階研修室
東京都渋谷区渋谷3-29-22

研修の特徴

営業で圧倒的な結果を出すには、やる気や根性だけでは何ともなりません。若手営業時代から頭角を現し圧倒的な結果を出す人、沈んでしまう人の違いは一体何なのか。その違いを「営業マインド」「営業スキル」「営業管理」の3つの視点から、論理的に解説していきます。また、本講座は、実践で成果を出す為の営業プランを作成していきながら、進めていきます。若手営業パーソン以外でも自身の営業スタイルを見つめなおす機会としてご活用いただけます。

1ヶ月間
実務で実践

1日目 10時～18時
(懇親会終了20時)

1. 予算を達成させる営業パーソンとは
 - ①営業パーソンの仕事は「目標予算を達成させること」
 - ②他社へ行っても通用する人材か？
「市場価値」について
 - ③過大な目標にもコミットするから成長できる！
 - ④「目標の高さ」と「ストレスの強さ」に相関関係はない
 - ⑤どうやって行動改革するのか
「学習の4段階」でロジカルに説明する
2. 予算を達成させる営業パーソンの考え方
 - ①営業力をアップしても予算は達成しない！
 - ②「営業力」よりも「営業量」に着目する！
 - ③意識改革は行動改革が出来てはじめて成功する
 - ④営業を納得させる予算の伝え方
3. 目標予算を達成させる予材管理マネジメントとはなにか？
 - ①目標予算を達成させるマネジメント手法
 - ②営業の属人的スキルに依存して本当にこれから生き残っていけるのか
 - ③営業組織力を10段階の組織状態に沿って解説

～ 研修終了後、懇親会を開催 20時まで～

2日目 10時～17時

4. 行くべき先を特定する「ポテンシャル分析」の手法とは
 - ①営業現場から逆算したマーケティング戦略
 - ②なぜマーケティングは机上の空論になりやすいか？
 - ③「白地」は既存顧客の深耕、新規顧客の開拓の2種
 - ④ポテンシャル分析の手順について
5. 「行くべき先」に営業の行動を振り向けるシートとは
 - ①ターゲットイメージを考える
 - ②ターゲットイメージに則した条件文を考える
 - ③KPI インターバルを書き出す
 - ④ミニマムKPI リミットを書き出す
 - ⑤面積で営業の活動レベルを見極める
6. まとめ、目標予算を達成させる為の行動計画
「予材ポテンシャル分析に行くべき先として落とし込む」
 - ①課題の抽出
予材ポテンシャル分析にむけた「自分」がやるべき事
 - ②課題の分類
いつどのようなスケジュールで作成するのか？
 - ③課題の分解
予材ポテンシャル分析にむけた具体的行動、阻害要因は何か？

※当日のカリキュラム内容は若干の変更をさせて頂く可能性もございます。ご了承くださいませようお願い致します。

■担当講師



【プロフィール】

大手化粧品メーカーにて、経営指導から現場販売員育成に携わり、延べ100名以上のトップセールスの育成実績をもつ。上場企業の営業戦略構築から中堅中小企業の営業組織に対する指導、営業マンの個別指導までを行い、コンサルティング支援における行動変革率は100%を誇る。

第1組：(株)アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役 桑原賢一 講師



【プロフィール】

前職の大手ノンバンクでは、新規開拓件数全国2位(約850名中)という営業実績をもつ。「新規開拓」や「与信管理」に強みを持つコンサルタントとしても評価を得ている。現場経験をもとにした研修が好評で、野村證券など日本屈指の営業力を誇る企業などでの営業研修の講師実績多数。

第2組：(株)アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役 水田裕木 講師

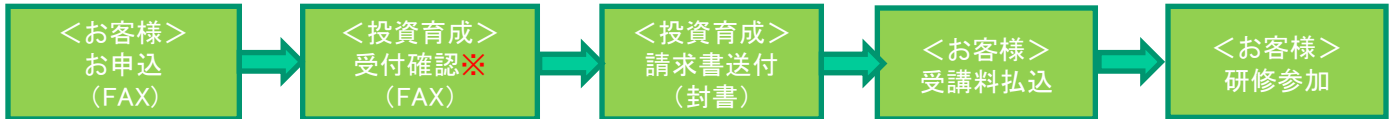
■受講料：資料代・食事代(昼食代)、消費税(8%)全て込みです。

投資先	48,060 円
一般	62,640 円

※投資先とは、研修申込日現在で東京中小企業投資育成(株)が出資している企業のことをいいます。

■お申込みから研修当日までの流れ

本紙に必要事項をご記入いただき、FAXにて弊社までお送りください。FAX 03-3499-0819



※お申込から2営業日以内に当方より受付確認の連絡がない場合には、お手数では御座いますが、ご確認の連絡を頂きますようお願い申し上げます。

貴社名： (投資先/一般の別を○で囲んでお示し下さい)				TEL： FAX：		
住所：〒 ー						
	ご芳名(よみがな)		部署/お役職			Mail
申込 責任者						
	よみがな	性別	年齢	参加者部署/お役職	組	備考
	ご芳名					
参加者	-----					
参加者	-----					
参加者	-----					
参加者	-----					

【お問い合わせ】 ビジネスサポート部 担当：山下 TEL：03-3499-0755 kenshu@sbic.co.jp

※申込書にご記入いただきました個人情報(研修参加者名簿)は研修の運営で使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのため使用致しますが、他の目的では一切使用致しません。