

営業ブレークスルー研修



目標予算を絶対に達成させる！
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

日程 第1組 1日目：6月 7日（火） 2日目：7月 7日（木）
第2組 1日目：10月12日（水） 2日目：11月10日（木）

募集 各組25名程度
（新型コロナウイルス感染状況により中止させていただく場合があります。
中止の場合は、原則として開催日の2週間前迄にご連絡いたします）

講師 岩山 真子 講師
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ

会場 投資育成ビル
東京都渋谷区渋谷3-29-22
駐車場のご用意がございませんので、公共交通機関をご利用ください。

研修のねらい

本講座は、知識を押し売りするような「情報提供型」の講座ではありません。数多くの営業組織を目標予算達成する組織へと改革してきた講師を迎え、受講者の行動を実際に変え、変化を体現しながら現場で結果を出して頂くようにノウハウを吸収し具体的な営業計画を立てて行く為の講座です。

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。

研修カリキュラム

【1日目 10時～18時】

1カ月間実務で実践

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

【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

岩山 真子講師 (株)アタックス・セールス・アソシエイツ



【プロフィール】

前職では、大手賃貸不動産業のFC加盟会社での法人営業に従事し、歴代最速で社長賞を受賞。上場企業をはじめとする12,000社に対しアウトバウンドセールスをおこない、550社に上る販路開拓に成功（フランチャイズ加盟店350店舗において、全国1位）。新規立ち上げ部署として、事業拡大に貢献。

平成28年、株式会社アタックス・セールス・アソシエイツに入社。

年間1,000名に上る経営者や営業マネジャー、現場の営業担当者との面談を実施。営業課題をヒアリングする中で蓄積したノウハウを基に、クライアントの営業担当者と同様、営業プロセス改善を指導する。決めた行動を必ず最後まで実行する「やり切る習慣」の定着化など、実務に即した【現場力】のある指導には定評があり、幅広い業種業態の経営者・営業幹部から信頼を得ている。

受講料

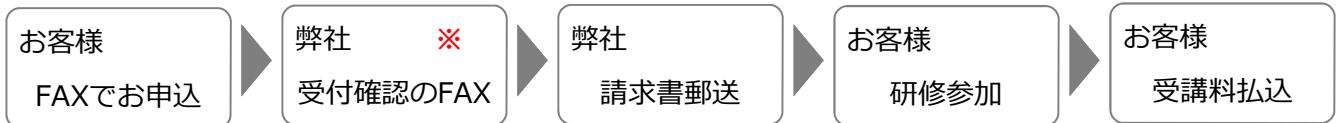
・資料代、昼食代、消費税（10%）全て込みです。

投資先※	44,000円
一般	58,000円

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

お申し込みから研修当日までの流れ

本紙に必要な事項をご記入いただき、FAXにて弊社までお送りください。（FAX03-3499-0819）



※お申込から2営業日以内に、弊社よりお申し込み受付確認の連絡がない場合には、お手数ではございますが、ご確認の連絡を頂きますようお願い申し上げます。

申込書

FAX : 03-3499-0819

貴社名：

(どちらかを○で囲んでお示してください)

投資先 ・ 一般

TEL:

FAX:

住所：〒

-

	ご芳名（よみがな）	部署／役職			メールアドレス	
申込責任者						
	ご芳名（よみがな）	性別	年齢	部署／役職	組	備考
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

※ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。