

1日目

10:00

■ オリエンテーション・研修の進め方

**【1】環境変化とパラダイム
(思考の枠)の転換**

1. 企業は市場に活かされる

2. パラダイムの転換

3. 重要な2つの思考
ゼロベース思考・プラス思考

- ゼロベース・プラス思考 演習

**【2】営業管理の仕組み構築
～売れる仕組みづくり～**

1. 週間プロセス管理の仕組み構築

- (1) 成果を正しく評価する
- (2) プロセスを管理する
 - 営業の基本方程式とは
- (3) プロセス管理は、問題解決
- (4) なぜプロセスマネジメントなのか
- (5) プロセスマネジメントで成果を生むには
- (6) 管理フォーマットを使つての指導ポイント

- 自社の管理フォーマット 作成 演習

2. 営業計画の立て方と管理

- (1) 科学的行動管理
 - 1) 営業の基本方程式で管理する
 - 2) 確率論から行動計画を立てる
 - 3) 営業の標準化
 - 4) データベースの重要性
- (2) 訪問計画の立て方
 - 1) 得意先の格付け(80対20の法則)
 - 2) 週間訪問計画表

- 得意先格付けの見直し 演習

17:00

2日目

10:00

- (3) 時間管理
 - 1) 行動時間分析
 - 2) 得意先時間帯の問題点
 - 3) 交通移動時間

- 行動時間管理作成 演習

- (4) 情報収集とその管理
 - 1) 顧客ニーズと情報収集
 - 2) 情報収集のための質問
 - 3) 質問によるニーズ発見

- 質問基本話法作成 演習

- (5) 「顧客づくり」のステップ
 - 1) 誰に売するのか(顧客戦略)
 - 2) 何を売するのか(商品戦略)
 - 3) どう売するのか(販売戦略)

**【3】営業管理は部下との
関係づくりから**

1. 部下とのよりよい関係づくり

- (1) 人間関係の基本
- (2) 心のかよい合う関係づくり

2. やる気の醸成

- (1) 動機づけ(やる気の理論)
- (2) やる気になるコミュニケーション
- (3) 相手理解のコミュニケーション

- やる気になるコミュニケーション 演習

3. 週間プロセス管理の
ロールプレイング演習

- (1) 部下とのコミュニケーション演習
- (2) 部下との面談手法

- 事例によるロールプレイング 演習

17:00

※昼食時間 12:00~13:00

※プログラム内容が少し変更される場合がありますので予めご了承ください。

強いチームづくりのための
**営業管理能力強化
セミナー**

～売れる仕組みをいかにつくるか～

日程

2015年 9月 8日 火 ~ 9日 水 10:00~17:00

2016年 3月 3日 木 ~ 4日 金 10:00~17:00

会場

日本能率協会 研修室 (東京都港区)

参加対象

- メーカー、サービス業等の営業部門、サービス部門のリーダー、マネージャー、管理者の方
またはその候補の方
- 営業管理のノウハウ、スキルを身につけたい方

強いチームづくりのための 営業管理力強化セミナー

大きな環境変化の中で厳しい競争状態が続く現在のマーケットでは、商品力だけで優位に立つことはなかなか難しく、また営業努力で安定的に利益を確保して行くのも大変困難な状況にあります。それぞれの営業スタッフは数字をあげるために必死で頑張っているにもかかわらず、組織としての成果に結びつかないことも見受けられますが、その原因としては、ひたすら売る事だけに力を入れ、「営業管理」がないがしろにされているということも考えられます。「営業は管理次第」ともいわれるように、実績数値だけを追いかけ、こだわるのではなく、目標達成のために必要な活動が確実になされているかをマネジメントすることが重要であり、それが組織の成果を左右することになります。

本セミナーでは、営業組織の日常的な行動に組み込むことで成果に結びつく、“有効な仕組みづくり”の手順とノウハウを理解し、継続的に目標を達成できる強い営業部門を構築して頂くことを目的としています。

本セミナープログラムの構成要素

営業組織は、大きく分けて、管理と実行（マーケティングと販売）の2つの機能が仕組みとしてつくり、それぞれの役割が明確に事項されていることが必要です。特に、「営業は管理しだい」と言われるように、売上・粗利を確実に上げるには、営業活動を管理する以下の3つの仕組が不可欠になります。

プロセス管理

- ・営業基本方程式による管理
- ・プロセスマネジメントの強化

科学的管理

- ・営業行動の計画と管理
- ・情報の収集と管理

売れる仕組みづくり

部下との関係づくり

- ・よりよい関係づくり
- ・やる気の醸成

この3つの仕組に基づく管理は、営業スタッフが何をしなくてはならないかが明確になり、ムダのない営業活動ができるようになります。また、確立された仕組みは営業方針の浸透にもつながり、メンバーのやる気を醸成します。

使用教材例

コア・コンピタンスシート

将来を語る	顧客からみたメリット	課題
市場の変化		
ニーズの変化		
技術の変化		
製品の変化		
理念・目標から考える		

コア・コンピタンス
保有のコア・コンピタンス
獲得すべきコア・コンピタンス

3. 営業部門分析(SOWT分析)

強み: Strength 自部門自身が持つ成長要因 競合に対する優位点	弱み: Weaknes 自部門自身が持つ衰退要因 競合に対する劣位点
機会: Opportunity 自部門を取り巻く環境が変化し得る可能性 競合との競争関係が改善される可能性	脅威: Threat 自部門を取り巻く環境が不利に変化する可能性 競合との競争関係が悪化する可能性

顧客ニーズと情報収集

情報収集

顧客の一般情報 既存資料から誰でも入手できる情報 *インターネットや統計資料で入手できる	顧客の個別情報 ヒアリングによって入手できる *適切なアラングを行わないと情報は入手できない
---	---

得意先の格付け

	A	B	C
a	Aa	Ba	Ca
b	Ab	Bb	Cb
c	Ac	Bc	Cc

Aa型は、全体の売上高がAクラスで、自社製品の利益高もaクラスという得意先であり、Ab型というのは、全体の売上高はAクラスだが、自社製品の利益高がbクラス、Ac型は、全体の売上高Aクラス、自社製品の利益高がCクラスという得意先のことです。
以上のようにABCを得意先ごとにきちんと決めておくことが、訪問計画を立てる場合の前提になります。

講師紹介(敬称略)

川本 耕治 (かわもと こうじ) ホロン行動科学研究所 代表



株式会社オンワード樫山、トピー工業株式会社の営業部門を経て、10年間販売会社を経営。その後1989年にホロン行動科学研究所を設立。

実践的指導で評価を得る。営業・販売指導は、実践的経験を基に、独自の思考、スキルで、あらゆる業種にわたり、幅広いコンサルタントとして多くの企業を指導している。

また、販売戦略策定指導、販売スキル指導、新規事業開発指導等を専門として、実践経験からの講演、研修会は、話題の豊富さとエネルギーあふれる話し方に定評があり、好評をえている。

参加申込規定

受講料(税抜)

日本能率協会法人会員	89,000円/1名
会員外	99,000円/1名

※テキスト(資料)・昼食費は含まれております。
 ※本セミナー開催時の消費税率を適用させていただきます。
 ※法人会員の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<http://www.jma.or.jp/membership/list/>

参加申込方法

- 下記「参加申込書」に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけません。あらかじめ電話でご確認ください。
- 電話ではご予約も承ります。その場合でも、申込書は必ずお送りください。参加証・請求書は開催1カ月前から発送いたします。なお、1カ月以内のお申込みの時は、申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
- 参加料は開催前日までに請求書に記載の銀行口座へお振り込みください。開催後のお振込みの場合は、下記「参加申込書」の「お振込み予定日」欄に必ずご記入ください。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした会員制度を設け、セミナー参加割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非、この機会に入会をご検討ください。

定員 25名 (10名に満たない場合は中止または延期する場合があります)

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記により、キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。
 開催7日前～前々日(開催初日を含まず起算).....参加料の30%
 開催前日および当日.....参加料の全額
 万一キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。

ご注意

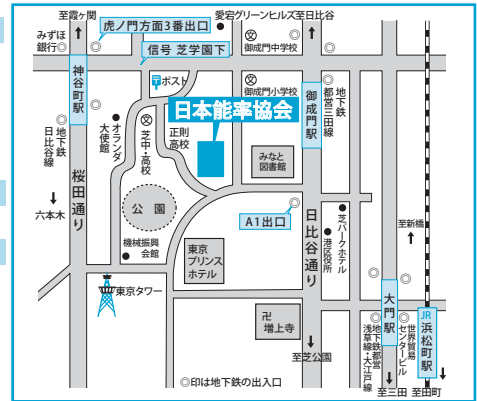
- お申込みいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- 講義の録音・撮影はご遠慮ください。
- テキストは会場でお渡します。参加者以外の方にはテキストはおわけいたしません。
- 教育研修団体、経営コンサルタント、教育インストラクターの方のお申し込みは、お断りする場合がございます。予めご了承ください。

会場案内

開催会場は変更する場合があります。その場合は別途ご案内いたします。

日本能率協会・研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

- 地下鉄**
 日比谷線・「神谷町駅」
 ...3番出口より徒歩7分
 都営三田線・「御成門駅」
 ...A1出口より徒歩5分
 都営浅草線・大江戸線・「大門駅」
 ...A6出口より徒歩12分
- JR線・「浜松町駅」**
 ...北口出口より徒歩15分
- タクシー**
 ...「東京駅」から約20分
 ...「浜松町駅」から約5分



免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねます。

個人情報のお取り扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は、小会ホームページにて個人情報保護方針をご覧ください(<http://www.jma.or.jp/privacy/>)。なおご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡・実施および小会主催の関連催し物のご案内送付等に使用させていただきます。

プログラム内容のお問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 経営人材センター
 TEL:03-3434-1955(直通)

※参加申し込みに関する問い合わせは下記JMAマネジメントスクールにお問い合わせください。

参加申込書

参加証・請求書はの方あてにお送りいたします。それ以外をご希望の方は、【連絡希望事項欄】にご記入ください。

強いチームづくりのための 営業管理力強化セミナー

ふりがな		開催日	
会社名(正式名称)		2015年 9月8日(火)～9日(水) 2016年 3月3日(木)～4日(金)	
事業所名		電話番号(市外局番からご記入ください) () ()	
所在地		FAX番号(市外局番からご記入ください) () ()	
派遣責任者		【連絡希望事項欄】	
参加者①	ふりがな	所属 役職名	ご希望の 日程に チェック 受付No.
	氏名	JMA主催の関連催し物のメール配信を希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	
	所在地	Eメール	
参加者②	ふりがな	所属 役職名	ご希望の 日程に チェック 受付No.
	氏名	JMA主催の関連催し物のメール配信を希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	
	所在地	Eメール	
参加料		お振込み予定日	
円× 名 合計		円(消費税抜) 月 日	

参加申込先 **VGB076** **VGB077**

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22
 一般社団法人日本能率協会
JMAマネジメントスクール

FAX:03-3434-5505
 TEL:03-3434-6271(直)
 E-mail: seminar@jma.or.jp
 URL <http://school.jma.or.jp/>
 (受付時間)月～金曜日9:00～17:00
 (ただし祝日を除く)

参加証発行日	請求書発行日	領収日