

業績向上に直結する！ セールスチームマネジメント研修



営業現場で実践可能な戦略を立案し、近年の厳しい状況下でも勝てる前提条件を構築します。
強いセールスチームに仕上げるために、何を(What to do)するべきかを明確にします。
具体的どう(How to do)すれば勝てるかを行動レベルで設計し、業績向上につなげます。

	1日目	2日目
9:00	<p>◇オリエンテーション 研修の目的 進め方 研修の場</p> <p><u>1. 環境変化とマネジャーの新たな役割</u> 変化の潮流とセールスチームの課題 忍び寄る営業活動の危ない兆候 (解説)</p>	<p><u>4. 顧客価値創造とセールスプロセスの拡充</u> ソリューション営業展開と顧客接点強化 P-D-C-Aサイクル&ベストプラクティス (解説)</p> <p>「重点顧客攻略作戦の立案と展開」 (解説・グループ研究)</p>
12:00	<p><u>2. 戦略立案と戦略的セールスの推進</u> マーケット創造と攻めの体制づくり 勝つための前提条件とCS・ESの推進</p>	
13:00	<p>「わが営業チームの戦略課題は何か」 (解説・グループ研究)</p> <p><u>3. 目標達成の仕組みと仕掛け</u> セールスプロセスの見える化と強化法 チームの成果と個人の成果を連動させる (解説)</p> <p>「業績直結！セールスマネジメントの設計」 (解説・グループ研究)</p>	<p><u>5. 営業パーソンをその気にさせるマネジメント</u> 人を動かすものは何か 理解・納得・共感・共鳴のセールスチーム (解説・ロールプレイ)</p> <p><u>6. 強力なセールスチームの構築に向けて</u> 制約条件への挑戦とリーダーの基軸づくり (解説・個人研究)</p> <p>◇質疑応答・まとめ</p>
17:00		