



営業担当・管理職研修

チームを変革し、売り上げを劇的に上げる 営業リーダーの実践スキル

★ セミナーのねらい

営業リーダーは、自分の業績管理だけではなく、チームを管理する役割を持ちます。営業にありがちな「個人プレー」に任せるのではなく、メンバーそれぞれが持つ知識や経験・ノウハウをチームで共有して、チーム全体を活性化させるナレッジマネジメントがリーダーの仕事として大変重要です。

この研修では、心理学やコーチングをベースに、売り上げを上げる戦略と戦術をチームで共有し、リーダーとしてのマネジメントスキル、リーダーシップを発揮して、営業チームのパフォーマンスを最大化させていく実践スキルを学んでいただきます。

開催日時	2021年10月13日(水)9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山：一般財団法人北陸経済研究所 4Fセミナールーム 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	営業担当者、管理職、営業チームリーダーの方
定員	富山会場：20名 オンライン：20名

セミナー内容

1. 厳しい競争の時代でも、 業績はまだまだ伸びる

- (1)売れない時代こそ、営業リーダーの出番だ!
- (2)お客様の「真のニーズ」を引き出してさしあげるのが
営業パーソン和使命
- (3)リーダーシップとマネジメント ～名選手名監督ならず～

2. 売上を劇的に上げる戦略と戦術

- (1)市場環境・お客様/ライバル/自社について熟知せよ!
- (2)仮説を立て、戦略を実践するためのスキル
 - ①あなたのお客様は誰か? ～お客様にとってのNo.1になる～
 - ②あなたの競争優位性、差別化ポイントは何か?
 - ③お客様にとってのベストタイミング、ベストプレイスは?
- (3)お客様の「欲しい」を引き出す“コーチング・セールス”を
部下に伝えよ!
 - ①短時間で深い信頼関係を築く雑談力・聴く力
 - ②お客様がプレゼンを聴きたくなるSCOREモデル・ステップ
 - ③お客様の潜在ニーズを引き出す質問力
 - ④お客様は大きなメリットと小さなリスクで行動する!
 - ⑤お客様が大切な方をご紹介くださるのが目標

3. 部下の状況を正確に把握する マネジメントスキル

- (1)大切な情報を共有するためのコミュニケーション・スキル
 - ①お客様の進捗状況を見える化する
 - ②部下の仕事の質と量を把握しているか?

- (2)PDCAサイクルを回して成果を出すスキル
 - ①結果を報告するだけの会議をしてはいけない
 - ②チーム、個人のPDCAサイクルを回せ!

4. 部下を動機づけし、成長させるリーダーシップ

- (1)あなたは部下のことをどれくらい知っていますか?
- (2)会社のビジョンを伝え、チームの方向性を示せ!
- (3)メンバーの血が通った目標を設定せよ!
- (4)成功循環モデルでチームを活性化せよ!
～関係の質/思考の質/行動の質/結果の質～
- (5)指示・命令型ではなく、対話型指導が自発行動を促す
- (6)トレーニングサイクルを回せ! ～ロールプレイ/OJTの活用～
- (7)権限委譲で部下をやる気にさせよ! ～山本五十六式指導法～
- (8)こんな部下のモチベーションはどう上げる?
打たれ弱い若手部下/職場を知り尽くした年配女性社員/
定年間でやる気のない部下

5. 部下を活かし、チームを変革する実践スキル

- (1)悪い報告を褒める忍耐力と継続力がチームを活性化する
- (2)4つの自信で、誇り高き営業組織へ変革する
- (3)モチベーション・ピラミッド
- (4)あなたはどんなリーダーになりたいですか?

講師

株式会社セブンフォールド・ブリス
代表取締役 プラウドミッションコーチほんだ たかひろ
本田賢広氏

略歴:東京大学工学部卒業、グロービス経営大学院 MBA取得。対人恐怖症を克服すべく文系就職を志願し、三菱銀行へ入行。4年目にプルデンシャル生命の「社会の絆である人間愛・家族愛の不朽の原理の実現」という企業理念に衝撃を受け転職。一日14時間、年360日を営業活動と研修に費やす中、7年目に個人保険部門全国2位を獲得した。次のハートフォード生命でも全国2位となる。「人は誰も価値があり、使命がある」と確信し、「真面目に頑張っている人がキチンと報われ、社会にのびのびと貢献できる世界をつくる」ことを目指して、株式会社セブンフォールド・ブリスを設立。プロ講師およびプロコーチとして受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき行動を起こさせる講義に定評があり、リピート率・受講者からの評価ともに高い。

■参加申込方法(①、②、③のいずれかでお申込み下さい)

- ①当研究所ホームページのセミナー・講演会のタブまたは右 QR コードよりセミナーお申込フォームにすすむ
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail : haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール



■参加費(税込)

会員 1名 22,000 円
非会員 1名 41,800 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナー中、録画再配信用にレコーディングをしております。カメラワークによっては、受講者のお姿が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤一般財団法人北陸経済研究所の駐車場は利用出来ません。近隣の有料駐車場または公共交通機関をご利用下さい。
- ⑥お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2021-040)北経研セミナー参加申込書 (10月13日 富山・Web)

一般財団法人北陸経済研究所宛

年 月 日

FAX:076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名					
電話番号		FAX			
所在地	〒 ー 市町村				
ご連絡担当者	お名前				
ご連絡担当者様のE-mailアドレスのご記入をお願いいたします。	所属				
	E-mail				
【 10月13日(水) 富山・Web 】 参 加 者					
お名前	所属	役職名	E-mail	※URL・パスワードをお知らせします。必ずご記入ください。	受講場所
					富山・Web
					富山・Web
					富山・Web