

Aコース

ランチェスター法則で 営業マンの力を3倍高める法

- ・営業経験者の実力をもっと高め、
会社に貢献できる人を育成したい!
- ・新人営業社員に営業の基本から
しっかり教育したい! 等



このような社長の日頃の思いを今回のセミナーでお手伝いさせていただきます。

《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
1 / 16 (火)	13:00 ~ 16:00	<ul style="list-style-type: none"> ・営業とは? ・セールスとは? ・営業マンの役目を知る ・経営の原則を再確認 ・営業の基本原則を知る ・業種によって違う営業のやり方を知る ・販売力を決める条件を知る 等
1 / 17 (水)	9:00 ~ 12:00	<ul style="list-style-type: none"> ・訪問面開件数の高め方 ・移動時間の減少対策 ・社内業務時間の短縮対策 ・得意先内で行う5大作業とは ・営業マンの「質」とは、その構成要因とウエイト付 ・質の高め方 ・自己啓発の取組み方 ・社内の報・連・相の高め方 等

Bコース

営業経験が浅い人でも成功する やさしい新規開拓の進め方

新規開拓は「厳しい断りの連続」となるので、営業マンにとってはとても苦しい仕事になります。

行く先々で厳しい断りを受けたのでは、誰だってヤル気を失ってしまいます。厳しい断りを受けず、普通の営業感覚で新規開拓を進める方法はないでしょうか。 **あります!!** その方法を今回のセミナーでわかりやすく解説いたします。



《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
1 / 1 (木)	13:00 ~ 16:00	<p>《新規開拓の基本原則》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業績の違いで異なる営業方法 ・新規開拓の構成要因とウエイト付 ①アプローチ ②人間関係作りとニーズ調査 ③商品説明 ④契約をまとめる ・開拓は重点地域の中で実行 ・重点地域の決め方 <p>《新規開拓の実際》</p> <ul style="list-style-type: none"> a. 新規開拓の4大要因 b. 商品契約の大原則 ・初回訪問は売れば必ず断られる ・受付で断わられにくいアプローチ ・2回目の経営を始めたキッカケを開く ・3回目は経営戦略の研究を聞く ・4回目は商品説明をする
2 / 2 (金)	9:00 ~ 12:00	<p>《フランク・ベトガーの販売技術を学ぶ》</p> <p>目からウロコ〜営業社員は必須です</p> <p>ロベタで人見知りの男が、トップセールスマンになった!</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分の仕事に情熱を持って・商売はやり方ひとつ ・すぐれた話術から自信が生まれる ・自分で自分を監督せよ・自己を動機づけよ ・こうすれば成功する・質問の効果 ・案外知らない販売の魔術・人から好かれるコツ ・服装もたいせつな商売道具・名前と顔の覚え方 ・恐怖心を克服するには... ・販売の前にも販売 ・上手に面会するコツ ・新しい顧客を得るには ・紹介状の活用法 ・販売に成功する七つの原則 ・失敗は成功のもと ・フランクリンの教訓

Cコース

リーダーの実力を思いっきり高める法 課長・係長のリーダーシップの高め方

- ・経営の厳しさを理解し、これを部下に正しく伝えられるリーダーになってもらいたい。
 - ・社長の経営方針を正しく理解し、これを部下にわかりやすく伝えられる、指導型のリーダーになってもらいたい。
 - ・自発的に計画し、チーム全体の生産性を大いに高める、積極的なリーダーになってもらいたい。
- こういうリーダーを育てるためのセミナーです。



《スケジュール》

開催日	時間	主たる内容
1 / 8 (木)	13:00 ~ 16:00	<p>《リーダーのタイプと構成要因》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーダーのタイプと役目 ・リーダーシップの全体像をつかむ ・リーダーシップの構成要因をはっきりする <p>《利益性の実態を知る》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1人当たりの年間純利益額を知る ・人件費に対する純利益率を知る ・1人当たりの年間粗利益額を知る <p>《経営の構成要因とウエイト率》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社は粗利益で生きている ・経営の全体像と構成要因・構成要因のウエイト付 <p>《利益性の原則を知る》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利益性が良くなる根拠を知る・戦略的1位の条件 <p>《戦略と戦術を知る》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦術の正しい意味を知る・戦略の正しい意味を知る ・ランチェスター法則を知る
2 / 9 (金)	9:00 ~ 12:00	<p>《担当職務能力を高める》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本気で仕事を研究する ・学習回数を思い切り多くする ・訪問型営業の場合・工事、工場の場合、経理の場合 <p>《仕事時間を拡大する》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕事時間を拡大する ・朝早く出勤して計画を立てる ・積極的な考え方を身につける <p>《人間関係能力の高め方》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・挨拶はリーダーから先に ・部下個人の人間に関心を示す ・自己啓発の手助けをする ・ポアソン分布に流されない <p>《リーダーの実力測定》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・熱烈シミュレーションゲーム体験!!