

従来の営業スタイルを変革し、限界を突破する実践研修

第4回 営業リーダー養成講座

土曜日
全4回

サラリーマン的管理者は去れ！ 変革に挑戦する戦略型リーダーを育成する

日 時

共に10:00~16:45

第1講 平成17年7月2日(土)

営業戦略・営業スタイルの抜本的見直し

第2講 平成17年7月16日(土)

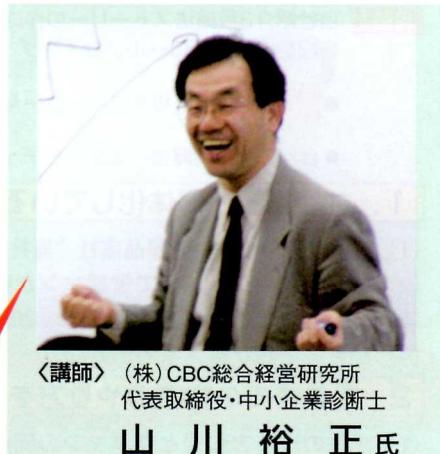
成約率を3倍に伸ばす新規開拓成功モデル

第3講 平成17年7月30日(土)

目標を必達するための活動計画と実績管理

第4講 平成17年8月20日(土)

チャレンジする部下を育成する部下指導



＜講師＞(株)CBC総合経営研究所
代表取締役・中小企業診断士
山川 裕正氏

私と一緒に頑張りましょう！

山川裕正先生
からの燃える
メッセージ

私は教科書的な原理原則や一般論だけでお茶を濁すような研修はいたしません。

20年来の営業指導経験から「マトリックス営業理論」を開発し、うまくいっている具体的な実例とともに見えにくいノウハウまで踏み込んで具体的に解説いたします。

この講座のセールスポイントは、毎回の演習により、成功ノウハウを自社の営業ノウハウにどう落とし込んで、自社の勝ちパターンのモデルを構築し、さらに現場に戻って実践して検証するというコンサルティング的な成果追求型の研修に仕上げました。

さらに、宿題として研究課題を出しますので、研修で学んだことを現場でいかに実践するかということで、現場運動型の研修でもあります。1日セミナーでは気づきやヒントで終わっているものを、さらに踏み込んで、自社のノウハウまで深掘りする研修ですので、研修成果は抜群に出ます。

3大特色 単なる勉強会ではなく、成果を出す実践研修です！

- 1 気づき・ヒントを自分の仕事に落とし込み、行動して頂く参加型研修です。
- 2 毎回、宿題を提示し、自分自身の業績向上の施策を検討・行動・反省させる。
- 3 グループ討議・名刺交換会を通じて、人脈づくり・ビジネスチャンスづくりができる。

特 典

山川先生の著書2冊プレゼント！

復習用にご活用下さい



対象者

営業部長・営業課長・営業マネージャー・営業リーダーを目指す方々



三井住友銀行グループ

SMBC コンサルティング

最強の営業リーダーに変身するための 成果追求型の実践研修 全4回

第1回 7月2日(土)

営業戦略・営業スタイルの抜本的見直し

はじめに自己紹介（スタートに当って）

演習1 自社紹介3段論法ストーリーの作成

自己紹介参加者ロールプレイング

●グループ検討・優秀ストーリー発表

●自社の強み、時流、満足内容チェックと講評アドバイス

1. なぜ営業が弱体化しているのか？

- (1) 突然取引停止された部品商社 “当社の何が悪いんですか？”
- (2) インターネット取引で営業マンが削減される
- (3) 業績格差はどんどん拡大する…20倍から100倍へ
- (4) なぜ、格差が拡大するのか？

2. これまでの営業のやり方を否定しろ！

- (1) 成果の出る方程式と営業マンの問題点
- (2) 自社の商品を自信と信念をもって語る
- (3) 土俵を絞らずして、勝てる訳がない
- (4) 攻め方は、訴え方、プロセス・販売構造で組み立てる
- (5) 攻める量をどうやって増やすのか？

3. サラリーマン的管理者からリーダーに変身せよ！

- (1) 今求められる営業のあり方、3つのスタイル
- (2) 稼ぐ営業マン像とリーダーのあり方

(3) 管理者はもういらない！ リーダーに変身せよ！

4. 市場の変化に即応する営業スタイルをつくれ！

- (1) 市場が変われば、営業が変わる
- (2) 「マトリックス営業、4つの領域」で営業をこう変える
 - ①ハイスピード型…いっさくに市場をおさえる
 - ②パートナーシップ型…顧客を巻き込む
 - ③エンジニア型…専門技能をもって、顧客満足を実現する
 - ④コストダウン対応型…営業マン削減の徹底合理化
- (3) 領域を間違って、自ら墓穴を掘るな！
- (4) 商談のプロセス、4つの領域の場面展開
- (5) 営業組織の編成とチームプレーも4つの領域から考える

宿題1 ●自社の営業部隊の課題整理 ●顧客満足実例シートの作成



第2回 7月16日(土)

成約率を3倍に伸ばす新規開拓成功モデル

1. 新規開拓ができない会社は生き残れない

- (1) 既存客営業と新規開拓営業の違いとは？
- (2) 既存客営業も新規開拓である

2. 成果の出る方程式にあわせた開拓営業の進め方

- (1) 鮮明な提案物を3つ用意する
- (2) 訴え方とプロセスとにハッキリ分けて設計する
- (3) 販路構造の分析、課題を解決するのが販売促進

3. 自信を持った提案トークをモデル化せよ！

- (1) なぜ自信が持てないか？
- (2) 自信を持った提案トークの作り方
- (3) 核心をつく企画提案トークの作り方…説得トーク
- (4) 説得力をつける5つの要素、10のテクニック

4. 最強の提案書でさらに自信が持てる

- (1) セールストークにあわせた提案書の構成
- (2) 提案書はこんなに簡単だ！

演習2 核心提案トークの事例演習

5. 売り込むな！ お客様のことを知り、交流をはかれ！

- (1) 顧客情報の4つの区分

(2) 質問の仕方、進め方

(3) 問題解決の流れに沿った質問、説得の方法

演習3 自社の新規開拓作戦プロセスづくり

→ グループ検討 → 発表 → 講評アドバイス

6. 商談の流れに自社営業ノウハウを込めよ！

- (1) 成功事例からプロセスを作る研修方法
- (2) 4つの領域にあわせたプロセスモデル
- (3) アプローチ、プレゼンテーション、応酬話法、クロージングのポイント
- (4) 役職によって異なる説得のポイント
- (5) 情報収集も、商談の場面毎に特定する

7. 競合他社に勝つための応酬話法

宿題2 ●自社の新規開拓作戦づくり

●リーダーの評価シートの作成

(上司・部下より)



第3回 7月30日(土) 目標を必達するための活動計画と実績管理

1. なぜ計画どおりに営業が進まないのか

- (1) これまでの計画がダメな理由
- (2) もう平均積み上げ方式は崩壊した
- (3) 計画の種類と立て方の違い
 - ①ルーティンワークの計画
 - ②ゴールを目指す計画
 - ③業績目標実現のための計画
- (4) 売れない理由ではなく、売れるやり方探しに知恵を絞れ

2. 抜本的見直し計画（数値計画）の立て方

- (1) 棚ぼた、流れもの、自力獲得の区別を
- (2) MAX予測から、自由な創意工夫で獲得を
- (3) MIN予測から、事前の危機対策を
- (4) 数値計画と活動計画の峻別を

演習4 自社の数値計画づくりの課題整理

→各人作成 →グループ発表 →講評アドバイス

3. 営業を大変革する活動計画をどうつくるか

- (1) 目的、目標、方針、計画、実行の違い

(2) 計画の範囲を決める

…全社、営業全体、部門毎。5年、3年、1年毎

- (3) アイディア発想から、実行方法、スケジュール作成までのステップ
- (4) 年、月、週、日での計画作成

4. 計画設定にあわせた目標管理の進め方

- (1) 計画検討、実行、評価のそれぞれによって異なる目標管理のやり方
- (2) 数値実績管理と先行管理の進め方
- (3) 商談プロセスの集計と進捗管理、先行管理

5. 営業部門の沈滞ムードを吹き飛ばせ！

- (1) まず危機感を具体化せよ！
- (2) 営業拠点体制を抜本的に見直せ！
- (3) 今の危機突破は、あなたしか出来ない
- (4) 営業部隊再生のステップはこれだ！



第4回 8月20日(土) チャレンジする部下を育成する部下指導

1. あなたにとって、幸せな人生とは？

- (1) 年齢が上がっても、給料が上がる訳ではない！
- (2) トップは何も知らないと思え！
- (3) 会社が発展するか、衰退するかはあなた次第

2. 営業部隊を率いるリーダーの役割とは？

- (1) 意欲、責任感、使命感の違い
- (2) 大儀と情で組織を動かす
- (3) 現代若者気質を知れ！
- (4) バラツキをなくす管理から、異質な者を活かすリーダーシップを
- (5) 上、下、横、外とのチームプレーをコーディネートする

3. 部下が積極的にチャレンジする部下指導

- (1) 叱る、褒めるは、結果評価。まず、勇気づけを！
- (2) できる部下を褒め、できない部下を叱る。
それでよいのか？
- (3) すべてを活性化のために行動せよ！
- (4) 部下の能力レベルとケースにあわせて進めるリーダーシップ
- (5) 3人の野球監督の話
- (6) 修羅場をくぐった数で人は育つ、商談の山場を経験させよ！

4. 営業マンがやる気になるレビューとコーチング

- (1) 人を動かす基本とは？
- (2) 営業レビューは結果チェックではなく、今後の対策検討
- (3) 年、月、週、日で異なる指導のやり方
- (4) 週間ミーティングの方法
- (5) 日報、営業会議の意味と進め方

演習5 業績不振営業マンへの部下指導のやり方

→各人作成 →グループ検討・発表 →講評アドバイス

5. あなたが変われば部下も変わる

- (1) 自分と部下の性格・能力を冷静につかんでいるか！

演習6 自分と部下の性格分析を行う

- (2) 部下の育成計画を立てよう



企画者（茅切）からのおすすめ

4日間で最強の営業リーダーに養成します！

営業幹部・管理者の方々は平日は業務でなかなか研修を受ける時間がとれないという悩みを抱えておられ、今回は皆様方のご要望にお応えして、4回シリーズの土曜講座を開講する運びとなりました。

この営業リーダー養成講座は、参加者が主体となって自ら考え討議し、自らが自社に合った成功モデルを構築して、さらにそれを実践して頂く成果追求型の実践研修です。

講師は、マトリックス理論を開発し、数多くの企業の業績を飛躍的に増大させている営業コンサルタントの山川裕正先生です。

今の沈滞ムードを打ち破るために営業改革と自己革新を決意した意欲溢れる営業幹部や管理者の方々のご参加をお待ちいたしております。