

営業幹部・マネジャー・リーダーの方へ。時代と共にリーダーも変わるべきです 最強営業部隊をつくる変革型リーダーの極意

日経ビジネススクール

関係の部・課へご回覧下さい。

- 日 時／2004年1月23日（金）午前10時～午後5時
（9:30開場、11:30～12:30 昼食）
- 会 場／日本経済新聞東京本社11階研修室
東京都千代田区大手町1-9-5 TEL 03-5255-2065（会場直通）
- 講 師／山川 裕正氏（（株）クリエイティブビジネスコンサルティング総合経営研究所（CBC総研）代表取締役 中小企業診断士）
- 受講料／30,450円 日経BSフォーラム会員 24,150円
（昼食代・消費税を含む）
- 主 催／日本経済新聞社

■お申し込み方法

下記申込欄に必要事項をご記入の上、FAXでお送りください。後日、受講券と請求書をお送りします。定員に達した講座は申し込みできない場合がございますのでご了承ください。

※受講料は開催3日前までにお振込みください。キャンセルについては、返金手数料が発生しますので、開催3日前までにセミナー係へご連絡ください。

※主催者、講師等の諸般の事情により開催を中止させていただく場合があります。あらかじめご了承ください。

■お申し込み・お問い合わせ先

日本経済新聞社文化・事業局経済事業部日経ビジネススクールセミナー係

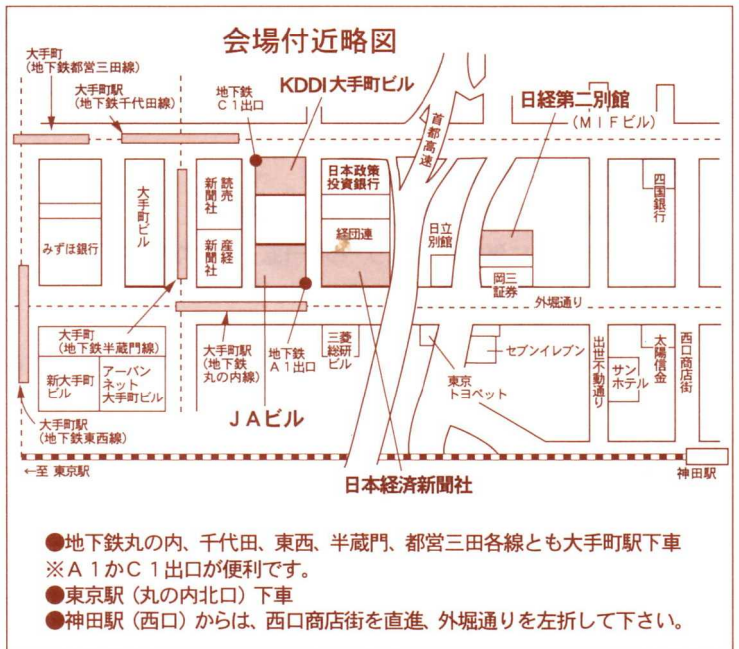
TEL 03-5255-2850

FAX 03-5255-2862

http://www.nikkei.co.jp/nbs/

■日経ビジネススクール情報FAX（24時間無料サービス）

プッシュホンで情報センター（TEL03-3940-6000）へお電話いただき、音声にしたがってBOX番号333000#をご指定ください。お手元のFAXからセミナー最新情報が引き出せます。



■必要事項をご記入の上、A4のままでお送りください。

⑤ 1/23 [変革型リーダー] A J

フリガナ

受講者名

フリガナ ※正式名称をご記入下さい

会社名

日経BSフォーラム（会員・非会員）

部署・役職名

会社 住所

所在地 TEL. FAX. e-mail:

恐れいりますが、下欄の業種・部署・役職区分の番号に○をお付けください。

A B C D E F G H

0. 製造業－消費財	5. ホテル・レジャーサービス	0. 総務・庶務	5. マーケティング	10. 研究開発	0. 経営幹部	5. 専門職
1. 製造業－生産財	6. 金融・保険業	1. 人事・労務	6. 広報・宣伝	11. 情報システム	1. 監査役	9. その他
2. 卸・小売業	7. 建設・不動産	2. 経理・財務	7. 秘書	12. 国際・貿易	2. 部長・支店長	（個人含む）
3. 輸送業	8. コンピューター・情報処理業	3. 経営企画	8. 物流・輸送	13. 法 務	3. 課長・係長	
4. 外 食	9. その他	4. 営業・販売	9. 生産・工場	99. その他	4. 一 般	

セミナーにお申し込みいただいた方には、日本経済新聞社および日経グループ企業から各種情報のご案内をさせていただく場合があります。今後次のようなご案内が不要の場合は右の□に×印をご記入ください。・・・郵送でのご案内 □ / メールでのご案内 □ / すべてのご案内 □

ありがとうございました。

セミナーのねらい

あなたの会社では、ますます厳しさを増すビジネスの環境下、業績アップへ向けて、どんな営業対策を練っていますか？ もしかすると、「今は景気が悪いから仕方がない」「当社には差別化を図ることのできる新製品がない」などというムードが営業部署全体に広がってはいないでしょうか。

確かに景気は悪い、商品の差別化は困難など、色々と売れない原因はあるでしょう。しかし、最悪なのは、売れない理由を探して納得しようとする営業部員の姿勢そのものです。

最強の営業部隊を作るためには、当然、最強の営業部員が必要です。そして、最強の営業部員を育てるためには、部署を牽引する最強のリーダーが必要なのです。

本セミナーでは、この不況期に高業績をあげる新しい営業スタイルを実践する変革型リーダーのあり方と具体的なノウハウを解説、最終的には最強の営業部隊を作り上げる方法をお伝えします。

営業幹部・マネジャー・リーダーの御参加をお待ちしています。

講師紹介

(株)クリエイティブビジネスコンサルタンツ総合経営研究所(CBC総研) やまかわ ひろまさ
代表取締役 中小企業診断士 山川 裕正 氏



1951年生まれ。75年早稲田大学政治経済学部卒業。大手百貨店のフロアマネージャー、リース会社の業務システム責任者を経験の後、コンサルティング会社で経営戦略、マーケティング、システム改善などの業務を手掛ける。88年に独立。中堅・中小企業の経営診断、営業力強化などの指導に豊富な実績を持つ。戦略から戦術へ具体的に展開する独自の指導方法は実践的かつ明快と定評がある。各種セミナー講師としても活躍中。

著書に『今こうすれば営業は強くなれる』(清話会)『リレーショナル・マーケティング新しい営業体制を創る』(中央経済社)『使いこなすか、断るか』(ダイヤモンド社)『株式公開一社をダイナミックに変革する』(ぱる出版)『絶対に勝つマトリックス営業』(プレジデント社)『こんな営業は今すぐやめろ』(同)『“普通の人”型リーダーが最強の組織をつくる』(同) などがある。

プログラム

1 管理者はもういない！

あなたは変革型リーダーとなれ！

- (1) 顧客の変化に気付かないリーダーは、今すぐやめろ！
- (2) ビジネス現場は激変している。リーダーこそ変われ！
- (3) リーダーによって業績格差はますます広がる
- (4) 方針・目標・計画・実行・検証と管理者・リーダーの違いとは

2 あなたと営業が変われば、会社の未来は見える

- (1) 営業を抜本的に変革する覚悟がありますか
・最新営業状況と営業リーダーの実務
- (2) 「CS」「提案営業」は単なるお題目ではない
・成果の出る方程式による営業変革の進め方
- (3) 営業担当者を甘やかしては変革はありえない
・言い訳なし！「自信と信念」を徹底して貫け

3 市場の変化をつかめれば、業績は飛躍する

- (1) 市場を適切に分類すれば攻撃方法が見えてくる
- (2) 市場の変化をとらえる“マトリックス営業”
- (3) 4つの領域で営業の手法は異なる

4 リーダーは、開拓作戦を立てよ 成功する商談ストーリーを組め！

- (1) 4つの領域の場面展開で商談のストーリーをつくれ
- (2) 素晴らしいストーリーなら初心者でもOK
- (3) 商談の山場をつくり、そこにストーリーを集中
- (4) ストーリーはお客様の情報収集から始まる

5 営業担当者に自信と信念を持たせよう！

- (1) 営業担当者はなぜ自信を無くすのか
- (2) 実例が最良の特効薬
- (3) 顧客を満足させるのが営業担当者の一番の財産
- (4) 100%うまくいく方法はない(失敗を恐れるな)
- (5) 心を込めたセールストークがお客様を引っ張る
- (6) 説得力が向上する基本3段階法・応用6段階トーク
- (7) セールストークが簡単に提案書になる

6 営業担当者を甘やかすな、明るく追い込め！

- (1) 人を動かすツボがある
- (2) 営業レビューは結果チェックではなく、今後の対策を検討する場とせよ
- (3) 年・月・週・日で指導方法は異なる
- (4) 日報はこう活用すると営業担当者が伸びる

7 営業の数値計画づくりを抜本的に見直せ

- (1) これまでの計画がダメな理由
- (2) 数字を「棚ぼた」「流れもの」「自力獲得」に区分けする
- (3) 最悪を予測し、浸透させなければ危機感は生まれない
- (4) 自力獲得数値はできるだけ具体的に

8 最後に！営業変革はあなたの覚悟次第

- (1) 営業担当者1人ではなく、チームパワーを発揮させる
- (2) チーム連携の考え方と進め方
- (3) 年・6ヵ月・3ヵ月・1ヵ月・週・日での行動指揮の組み立てを
- (4) 週で営業担当者の具体的な行動内容の改善を指導する
- (5) 現状の危機突破はあなたにしか出来ない
- (6) 営業部隊再生のステップ