

～営業の“基本の型”を身につけよう!! 基本スキルと管理方法習得～

営業職向け研修 **“基本の型” 習得研修**

コミック『ドラゴン桜』で、言い訳ばかりしている生徒に対する主人公の教師のセリフに以下のようなものがあります。

“カタ”がなくて、お前に何ができるっていうんだ。素のままの自分からオリジナルが生み出せるとしたら大間違いだ！ 創造するってことはまず真似ることから始まるんだ！ 基礎となる“カタ”をまず身につけ、それを工夫とアイデアでアレンジしていくんだ！ てめえにその基礎があんのか！ 「“カタ”に、はめるな」なんてホザくやつは、ただのグータラの怠け者だ！

スポーツなどさまざまな分野で、重要視される“基本の型(カタ)”。けれども営業という仕事では、マナーや礼儀という社会人に不可欠な型以外に、もう一步踏み込んだ営業の“基本の型”はあまり意識されていないのではないのでしょうか。

「営業に向いていない」といわれる人がいる一方、「天性(生まれながら)の営業マン」と呼ばれる人もいます。営業マンをそのように評するのは、「性格(社交性等)」の向き不向きが評価に大きく関わっているからでしょう。でも大切なのは、いかにネクラでネガティブな性格の人でも、そこそこできること。つまり営業という仕事を性格等にかかわらず、誰でもできる仕事にすることです。そのために必要なのが営業の“基本の型”と、それを踏まえた管理方法なのです。

そこで今回の研修では、業種等にあまり関わらない営業の基本スキル(型)と管理方法について、考察を深めていただきます。

経営幹部の方も部下指導の参考になりますので大歓迎です。ぜひご参加ください。

- 【対象】 ・営業職、営業管理職、経営幹部
 【ねらい】 ・営業の基本の型と管理方法についての考察を深めていただきます
 【特徴】 ・基本的な内容のため、どの営業スタイルにも応用できる研修です

【スケジュール】

8:30	■受付開始	
9:00	①オリエンテーション	・研修のねらいと進め方についての説明 ・自己紹介
9:50	②営業・営業組織のありたい姿	・それぞれの営業および営業組織のありたい姿の講義
10:30	③「事前準備」「アプローチ」	・「営業プロセスの基本の型」講義、グループワーク・発表・質疑応答
12:00	■昼食・休憩	
13:00	④「ヒアリング」「プレゼンテーション」「クロージング」	・「営業プロセスの基本の型(続き)」講義、グループワーク・発表・質疑応答
14:40	⑤管理方法「営業プロセス管理」	・「ゴールから逆算して目標を設定する」講義、グループワーク・発表・質疑応答
16:20	⑥まとめと振り返り	・一日のまとめと気づき・学びのシェア
17:00	■講義終了	

【講師紹介】 株式会社ビッグバン 代表取締役
中小企業診断士

山下 益明(やました・ますあき)氏

香川県出身。神戸大卒。93年独立開業。山下社会保険労務士事務所所長兼務。産業カウンセラー等の資格取得。人事戦略、経営戦略、人材育成の分野を中心に豊富なコンサルティング実績をもつ。

【開催日時】 平成27年8月27日(木) 午前9時～午後5時(受付開始8時30分～)

【会場】 香川銀行洗心会館(高松市西内町2-27)

※駐車場はございません。

ご参加申込の方には地図をお送りいたします。

【参加費用】 会員 3,000円 / 会員外1人 5,000円

定員20名様。1社4名様まで(5名様以上の場合はご相談ください)。

【準備物】 筆記用具をお持ちください。

昼食はこちらでご準備いたします。

【申込方法】 下記申込用紙をFAXにて事務局あてにお送りください。

香川銀行営業店統括部・KNBC事務局 川田行 FAX:087-861-3504

『営業強化研修2015』参加申込書

企業名			
参加者名①	お役職名()		
参加者名②	お役職名()		
参加者名③	お役職名()		
参加者名④	お役職名()		
お申込み 責任者	お役職名()		
ご住所	〒 -		
TEL	() -	お取引店	支店