

若手 営業社員向け スキルアップ研修のご案内

拝啓 時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、この度弊社にて、営業経験1年～3年程度の若手営業社員を対象としたスキルアップ研修を開催致します。

実践的な営業のスキルを体系的に学ぶ機会は意外と少なく、昔ながらの「気合根性」や各々の営業マンの「感覚」に頼った「個の力」による営業方法がまだまだ多くの組織で行われています。

背景には、営業マネジメント層の方自身がまさに「個の力」で実績を上げてこられた方が多く、営業の基礎を感覚的には理解されていても体系的に部下に伝えることが難しいといった事情があります。ビジネスの変化スピードが上がる中、古い営業スタイルから脱却し時代に合わせて営業スタイルを変化することが求められますが、なかなか難しく悩みのひとつであります。

このようなお悩みにお答えするべく、プログラムの内容は営業の基礎から営業のPDCAまでを体感し営業力のスキルアップを図る研修になっております。ぜひ、御社の若手営業社員の皆様のスキルアップ研修としてご活用ください。
(若手営業のほか、他部署から営業担当として異動された方も対象となる研修内容です。)

敬具



こんな悩みを抱えている、若手営業社員の方におすすめです!

該当する数が多いほど
研修は有効です!

- 初めての営業職または営業職となってまだ1～2年程度で、営業の基礎を固めていきたい
- 営業を行っていても成長実感がない、振り返りも行わずなんとなく毎月過ぎている、または正しい振り返りの仕方もよく分からない
- 日々営業活動をしているが、どう実績をつくっていけばよいかイメージがわからない
- 新規の営業が怖くて、なかなか前に出る勇気が出ない、クロージングをすると断られそうで怖い
- ひたすら気合根性で進めている
- お客様のために一生懸命にやっているが、なかなか成果がでない
- 毎日数字に追われることがつらくて、モチベーションが担保できない

研修の ゴール

- ✓ 営業とはどういう仕事か、その本質を理解する
- ✓ 営業の基礎としての作法やコミュニケーションの取り方を理解する
- ✓ 営業をフローで分解して構造的に理解し、営業職が陥りやすい失敗ポイントをどう回避していくかを理解する
- ✓ 営業として、自身の業績をつくる計画をたてて実行し、振り返りが出来る



1 回目研修

営業のマインドと基礎

マインド

- “営業”はどういう仕事か、なぜ必要か、“営業のプロ”とはどういう人かを考える
- 営業によって得られるスキルの汎用性について理解する
- 営業職に絶対的に必要なモラル/マナー/ルールを考える

営業に関する対人コミュニケーションの基礎

- 見た目編(髪/髭/服装/バッグ/靴等)
- ご挨拶編(お辞儀/名刺交換)
- 電話編(声のトーン/話し方/メールとの使い分け)
- メール編(メールでの礼儀作法/セキュリティ上の留意点等)

営業フローの基礎

- 全体のフローの理解(ターゲットング・アプローチ・商談・クロージング)
- 自分の営業工程を分解してフローで考えてみる

2 回目研修

営業のフロー毎の実践力向上

各営業フローで苦戦しやすいポイントとその理由を考える

各営業フローの要諦を抑える



- 新規営業フロー①
ターゲット選定… やみくもに量で攻めない
- 新規営業フロー②
アプローチ(電話/メール/訪問)
… 決裁者の把握が肝
- 新規営業フロー③
商談… 物売りではなく、課題解決提案へ
- 新規営業フロー④
クロージング… 値引きではなく価値で勝負

営業でどう相手の心を動かすか、具体的な手法を理解する

3 回目研修

営業のPDCA

新規営業フローに基づいたKPI設定の方法

- KPI設定とは何か?
- KPIの設定により気合根性や個人の特性を生かした個人主義の営業から、合理的で効率的な営業が可能となる

営業のPDCA



そもそも営業のPDCAサイクルとは何か?

- 「P」の要がKPI設計
- 「D」は愚直にやりきれぬかが勝負
- 「C」は営業の差が出る最も大きなポイント
- 「A」は上司を巻き込んで

まとめ・プロフェッショナル営業としての決意表明

開催日時

2023年

6月7日(水) 全3回 開講

第1回	6月7日(水)
第2回	7月6日(木)
第3回	8月4日(金)

時間：いずれも 17:00~20:00
申込期限：2023年5月31日(水)

2023年

7月26日(水) 全3回 開講

第1回	7月26日(水)
第2回	8月23日(水)
第3回	9月20日(水)

時間：いずれも 14:00~17:00
申込期限：2023年7月19日(水)

会場は、札幌駅~大通近郊で開催予定でございます。別途ご連絡いたします。

講師プロフィール

渡辺 大喜



日本有数の営業力を誇る株式会社リクルートにて新規開拓営業、法人営業、カスタマーサクセス等に8年勤務。その間、個人として事業部の通期表彰(成績上位1%未満層)等の受賞歴の他、営業の仕組みを改善して約30名規模の組織の新規開拓件数を1.4倍に押し上げるなど、組織マネジメントの経験も多数。個の特性を尊重しながらも「組織で勝つ・仕組みで勝つ」営業に強み。

料金

お一人様 98,000円(税抜)

※お申込み後の返金はいたしかねますので、あらかじめご了承ください。

定員

各部20名(最小催行人数5名)

お申込み

受講予定者様が5名までの場合は、URLまたはQRコードからお申込みできます。

<https://forms.office.com/r/GkdcQgdzpq>

※受講予定者様が6名以上の場合は、こちらからご連絡させていただきますので、お手数ですが、問い合わせ先の電話・メールにてお申込みご希望の旨ご連絡ください。



お問い合わせ先

株式会社北海道共創パートナーズ(北洋銀行グループ)

代表電話番号 TEL 011-596-7814

✉ d.watanabe@h-kyoso.co.jp (担当:渡辺)