

# 営業力アップ！教育プログラム一覧

経営者・営業マネージャー・営業担当者 向け！

## 目標予算を達成させる、劇的な『思考』変革セミナー

どんなに正しい戦略や方針を立てたととしても、営業の「行動」が変わらなければ何事も成し遂げられません。「PDCAサイクルをまわせ」と誰もが言いますが、結局は組織の慣例や文化によって「掛け声倒れ」になることが世の常です。それでは営業個人個人が目標予算を達成させる行動をするためにはどのような『思考』を持つべきなのでしょう？  
気合も根性も必要ないのです。「インパクト×回数」を意識して、ある事柄にフォーカスすることにより、予算に対する不足分は自ずと見えてくるものなのです。トップセールスの誰もが無意識のうちに実践している脳の『空白の原則』と『焦点化の原則』を理解することにより勝手に行動が変わってきます。  
参加した者でなければ理解し実践できない、極めてインパクトの強い研修です。研修は、「一ヶ月以内」「半年以内」にすべき行動指標と行動計画を全員の前で宣言して終了しますので、翌日から行動に変革が訪れます。  
ただし、非常に内容の深い研修ですので、参加意識が著しく低い方はご遠慮いただきます。

時間：7H 価格： ¥400,000

### コンテンツ例

#### 営業力をアップしても予算は達成しない

- ・ 礼儀作法、提案力、気合と根性だけでは予算達成はムリ！
- ・ 意識改革はなぜ意味がないのか？
- ・ 「俺の背中を見て学べ」は古すぎる
- ・ 組織営業力診断をしてみると、ある「事実」に驚かされる

#### 予算計画の立て方

- ・ 予算計画は経営ビジョンからの逆算
- ・ 財務分析から予算の適正化を図る
- ・ 営業を納得させる予算の伝え方

#### 科学的な予算達成プロセス

- ・ ほとんど意味がない「予実管理」
- ・ 「結果は後からついてくる」は幻想
- ・ 正しいPDCAサイクル「4つの手順」
- ・ 「アイデア」も「気合と根性」も数値管理

#### 『予算達成脳』を作り上げる

- ・ 「頭で理解する」と「腹に落ちる」は違う
- ・ 意識は方向付けしかできない、体を動かすのは無意識
- ・ 「予算達成脳」を作る「空白の原則」
- ・ 予算達成に脳をフォーカスする「焦点化の原則」

#### 予算達成のための行動マネジメント

- ・ なぜ行動を「見える化」する必要があるのか  
「ニューロロジカル レベル」
- ・ 正しい営業会議の進め方
- ・ ゴールの設定と次のアクションの決め方
- ・ 仮説思考を習慣化させる技術

・・・等

営業マネージャー 向け！

## 債権回収のプロが語る、「中小企業の与信管理」

サブプライムローンに端を発した金融危機。今、経済は誰も経験したことのない不況に突入しようとしています。激変する経済環境で、今後起こり得る取引先の倒産リスクを回避するために与信管理の徹底が重要視されています。

本セミナーでは、某金融機関で経験した与信管理のノウハウをもとになかなか情報を入手しづらい中小企業の与信管理手法を具体的にお伝えしていきます。

時間：3H 価格： ¥150,000

### コンテンツ例

#### 債権回収のプロが教える中小企業の与信管理

- ・ 金融危機の脅威
- ・ 決算書なしでも会社の危険度は見える
- ・ 与信管理強化の具体的施策

#### 景気回復時に巻き返すため、いま営業が行動すべきことは？

- ・ 過剰な「リスク管理」と「コスト削減」は企業体力を落とす！
- ・ 攻めと守りのバランスをどのように見える化するか。

・・・等