

### < 2日間 > 苦手意識を克服する！ 営業モチベーションアップセミナー

セミナーで活用する技術はNLP（神経言語プログラミング）と言い、「脳の取扱説明書」と呼ばれているものです。本研修では、なぜ苦手意識が生まれるのか、それをどのように克服していくのか、NLP技術をもとに科学的に説明していきます。他人の成功事例、心構え、偉大な先人の格言……等などを知ってもなかなか人は変わることはできません。正しいテクニックと、そのテクニックを使った実際の体験によって人は活路を見出すことができます。限定15名。変わりたいけれどなかなかうまくいかないという方に、そのテクニックを伝授します。

本セミナーでは「場」を大切にしたいと考えておりますので、参加意識の低い方はご遠慮いただきます。

時間：7H×2日間 価格： ¥100,000

上記は一人当たりの料金となります。

### < 2日間 > 仕組みでマスターする 営業トーク研修（販促ツールの作り方）

初対面の人と話をする機会の多い営業担当者にとって、コミュニケーションスキルはなくてはならない技能の一つです。この技能は場数を踏むことによってある程度上達していきますが、顧客のニーズの引き出し方、企業・商材の差別化要因を相手に伝える手法は正しく方法で取得しないと、主導権を握ったうえで商談を進めることは困難です。このコミュニケーションスキルは営業だけでなく、あらゆる交渉の場で必要となる大切な技能です。本研修は人前で話すことが不得手でも、情報収集の仕方・販促ツールの作り方・使い方を学び、実際の応酬話法をグループ演習で何度も繰り返すことによって体で覚えることのできる研修です。

時間：7H×2日間 価格： ¥600,000

### < 3日間 > 若手営業を即戦力化する！

#### エクセルで作る「営業ナレッジマニュアル」構築セミナー

若手社員をスピーディに成長させる知識共有化システムとして、「ナレッジマネジメント」という考え方があります。ベテラン社員など個人が持つ知識やノウハウなどの暗黙知を形式知に変換して格納し、知識の共有化を図ることを言います。団塊世代のベテラン営業が次々に退職していく今後、彼らのノウハウをナレッジ化するのは急務です。中小企業にとっては事業承継にも関わる重大な課題と言えるでしょう。本研修では2日間で、「プロセス」ごとの「心構え」「準備すること」「販促ツール」「製品知識」……などを整理し、最後の1日でマニュアルに纏め上げる「完全カスタマーオリエンテッドのマニュアル」整備のための研修です。研修終了後は、すぐに活用できる『営業ナレッジマニュアル』が企業に残ります。

時間：7H×3日間 価格： ¥1,300,000

### 売上アップするデータを探せ！明日から使える「データ分析」実践ノウハウ

本セミナーは資格取得のための研修ではありません。

難解な分析、教科書で紹介されるマーケティング手法ではなく、「営業マネージャーとアシスタント1人」いれば誰でも明日からできるデータ分析テクニックをわかりやすくご説明いたします。実際にコンサルタントがどのような視点でクライアントを診断し、どの機関、どのサイトを活用して情報を集め、仮説立案 検証して戦略策定へと導いているのか、その技術を事例を交えながらご紹介いたします。またワークショップ形式で研修を行いますので管理者教育にも役立ちます。

時間：7H 価格： ¥500,000

### 営業管理ツールの作り方・ 営業会議の進め方

#### < ルートセールス向け >

スピードが命と言われる今の競争社会でどのように「足で稼ぐ」のか。営業が行きやすいお客様のところばかりに顔を出していたらいつに業績は上向きません。本研修本研修では、目的を「予算達成」に絞り、組織営業力をアップさせる管理ツールの作り方・会議の進め方などをご説明いたします。

一日の研修で、費用のかからない管理ツールや効果的な運営方法を学び、さらにどのようにすればシンプルにかつ効率的に会議を運営できるのか、ワークショップスタイルで学習することができます。新任営業マネージャーや、これまでのマネジメント方法を見直したい管理者にぜひ参加いただきたい研修です。

#### < 案件型セールス向け >

案件型セールスで最も重要なのは、成約率アップよりも機会損失（チャンスロス）をいかになくすか。これに尽きます。組織全体で機会損失をなくす努力をし、一つ一つの案件を精査していけば、結果的に個人スキルは上がっていくのです。本研修では目的を「予算達成」に絞り、組織営業力をアップさせる管理ツールの作り方、会議の進め方などをご説明いたします。一日の研修で、費用のかからない管理ツールや効果的な運営方法を学び、さらにどのようにすればシンプルにかつ効率的に会議を運営できるのか、ワークショップスタイルで学習することができます。新任営業マネージャーや、これまでのマネジメント方法を見直したい管理者にぜひ参加いただきたい研修です。私どものツールを使えば、すべて「見える化」せざるを得なくなります。

時間：7H 価格： ¥450,000

上記以外でも、貴社のご希望に沿った研修のカスタマイズが可能です。まずは一度ご相談ください！